



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Lahti University of Applied Sciences

MAATILAN SUKUPOLVENVAIHDOS

Case: Mansikkatila

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Liiketalous
Opinnäytetyö
Syksy 2012
Kaisa Liikanen
Helena Mäkinen

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

LIIKANEN, KAISA
MÄKINEN, HELENA:

Maatilan sukupolvenvaihdos
Case: Mansikkatila

Liiketalouden opinnäytetyö, 55 sivua, 2 liitesivua

Syksy 2012

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö käsittelee maatilan sukupolvenvaihdosprosessia ja sen erilaisia toteutusvaihtoehtoja. Itse sukupolvenvaihdos on pitkä ja haastava prosessi, jossa luopujat luovuttavat elämäntyönsä jatkajan hallintaan. Osapuolten pitää pystyä selvittämään ja huomioimaan lukuisia eri asioita ennen kuin jatkaja pääsee harjoittamaan uutta ammattiaan. Tässä prosessissa ei saa unohtaa henkistä puolta. Eri-tyisesti osapuolten keskinäinen luottamus ja hyvät puhevälit ovat tärkeä osa prosessia.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään sukupolvenvaihdoksen suunnittelu- ja sen toteutusvaihtoehdot laskelmineen. Teoria-osiossa on käsitelty myös eri tuki- ja rahoitusmuodot sekä verotukselliset näkökulmat. Tutkimus on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus.

Opinnäytetyön empiria-osuudessa selvitetään, miten toteuttaa sukupolvenvaihdos mahdollisimman järkevästi case-yrityksessä. Lisäksi apukysymyksinä on käytetty: Mitä tapoja on toteuttaa sukupolvenvaihdos? Mitkä ovat jatkajan mahdolliset tuki- ja avustusmuodot? Mikä on case-yritykselle paras sukupolvenvaihdosvaihtoehto? Empiria-osuudessa tarkastellaan myös case-yrityksen toiminnan kehittämistä sukupolvenvaihdoksen jälkeen riittävän yrittäjätulon saavuttamiseksi.

Tutkimuksen tavoitteena on kuvata, miten sukupolvenvaihdos kannattaa toteuttaa case-tilalla. Tutkimuksen tuloksena voidaan todeta, että case-tapauksessa sukupolvenvaihdos kannattaa toteuttaa lahjanluonteisena kauppana. Johtopäätöksenä voidaan myös todeta, että ei ole vain yhtä oikeaa tapaa toteuttaa sukupolvenvaihdosta ja vaihdoksen harkittu ajoitus on erittäin tärkeää.

Jokainen sukupolvenvaihdos on myös oma ainutlaatuinen kokonaisuus ja jokaiselle tapaukselle on näin ollen myös omat, yksilölliset menetelmänsä. Aiheesta löytyy paljon aiempaa tutkimusmateriaalia, mutta toivomme, että tämän tutkimuksen tuloksista voi myöhemmin olla niin ikään hyötyä idealähteenä jollekin toiselle sukupolvenvaihdosta suunnittelevalle maatilalle.

Asiasanat: Maatalousyrittäjäyys, sukupolvenvaihdos, veroperusteet sukupolvenvaihdoksessa, aloitustuki, lahjaverotus

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Studies

LIIKANEN, KAISA
MÄKINEN, HELENA

Generation Change on Farms
Case: Mansikkatila

Bachelor's Thesis in Business Studies, 55 pages, 2 pages of appendices

Autumn 2012

ABSTRACT

This thesis deals with process of generation change on farms. Generation change, whereby a farmer hands over his life's work to the continuer, is a long and challenging process. The parties involved must be able to determine and to take note of a number of different things before the continuer is able to continue a new profession. The spiritual side must not be forgotten in this process. Furthermore, issues such as mutual trust and good communication relationships are especially important parts of the process.

The theoretical part of the thesis deals with the planning of generation change and its implementation options including calculations. The theory section also covers various forms of funds as well as the fiscal point of view of taxation. The research is a qualitative research.

The empirical part of the thesis presents how to implement generation change in the most rational way. In addition, the following questions were utilized: What are the different methods for implementation of the succession? What are the possible forms of support and assistance to the successor? What is the best generation change option for the case-company? In the empirical part of thesis is also presented development-issues of the case-company after the change of generation has been done.

The aim of the study was to describe how the change of generations should be implemented in the case company. As a result of this study, we can note that the best way to implement generation change in the case company is via a gift type of trade. In conclusion, we can also say that there is not just one right way to implement the change of generations on farms. The right timing is very important too. Every generation change has its own unique entity and each case, therefore, has its own unique methods. A lot of previous research material can be found on the topic relating to generation change but we hope that the results of this study can also be useful as an idea source later on to someone else in the same situation.

Key words: Agriculture-entrepreneurship, generation change on farms, tax-criterion for generation change, startup support, gift taxes

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimuksen tausta	1
1.2	Tutkimustehtävä ja aiheen rajaus	1
1.3	Tutkimusaineisto ja -menetelmät	3
1.4	Työn rakenne	6
2	SUKUPOLVENVAIHDOS	7
2.1	Maatalous ja maatilayrittäjyys Suomessa	10
2.2	Maatilan sukupolvenvaihdos	13
2.3	Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu	14
2.4	Henkinen jaksaminen	15
3	SUKUPOLVENVAIHDOKSEN TOTEUTUS	16
3.1	Maatilan arvon määrittäminen	16
3.2	Kauppa käypään hintaan	18
3.3	Lahjanluonteinen kauppa	18
3.4	Vastikkeeton luovutus eli lahja	20
3.5	Vaiheittainen sukupolvenvaihdos	20
3.6	Syytinki	21
4	SUKUPOLVENVAIHDOKSEN TUKIMUODOT JA RAHOITUS	22
4.1	Nuoren viljelijän aloitustuki	23
4.2	Luopumistuki	24
4.3	Maatilan elinkelpoisuus	25
4.4	Rahoitus	26
5	SUKUPOLVENVAIHDOKSEN VEROTUS	27
5.1	Lahjavero ja lahjaveron huojennukset	27
5.2	Tuloverotus	29
5.3	Varainsiirtoverotus	31
5.4	Ennakkoratkaisu	32
6	SUKUPOLVENVAIHDOS CASE-TILALLA	33
6.1	Tilan esittely	33
6.2	Lähtökohdat	33
6.3	Toteutusvaihtoehtojen tarkastelu	35
6.3.1	Maatilan arvon määrittäminen	36

6.3.2	Kauppa käypään hintaan	37
6.3.3	Lahjanluonteinen kauppa	37
6.3.4	Vastikkeeton kauppa eli lahja	38
6.3.5	Vaiheittainen sukupolvenvaihdos	38
6.3.6	Syytinki	39
6.4	Verotus	39
6.5	Tuet ja rahoitus	40
6.6	Toiminnan kehittäminen	42
6.6.1	Asiakaskysely	43
6.6.2	Kehittämissuunnitelma	45
7	JOHTOPÄÄTÖKSET	48
8	YHTEENVETO	49
	LÄHTEET	52
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta

Sukupolvenvaihdos tarkoittaa, että yrityksen omistus ja samalla päätösvalta siirtyy sukupolvelta toiselle joko kokonaan tai osittain. Sukupolvenvaihdos voidaan toteuttaa joko luopujan elinaikana tai hänen kuoltuaan. Suunnittelumahdollisuudet ovat aina paremmat, jos tila vaihtaa omistajaa jo luopujan elinaikana. Ei ole olemassa vain yhtä oikeaa tapaa toteuttaa sukupolvenvaihdos. Suunnitteluun kannattaa yleensä ryhtyä hyvissä ajoin, jopa useita vuosia ennen varsinaista sukupolvenvaihdosta, koska se on yleensä pitkäjänteisyyttä ja aikaa vaativa prosessi, jossa mukana ovat vahvasti myös tunteet. Kaiken lähtökohtana on, että isäntäpari on päättänyt luopua tilasta ja, että tilalle on löytynyt innokas jatkaja. Kyse on mahdollisimman luontevasta jatkuvuudesta uudessa elämäntilanteessa. (Svinhuvud 2012; Veronmaksajain keskusliitto 2009.)

1.2 Tutkimustehtävä ja aiheen raja

Tutkimuksemme pohjan luo case-tilan todellisen sukupolvenvaihdos-prosessin käynnistyminen syksyllä 2012. Luopujilla on halu sukupolvenvaihdokseen korkean ikänsä vuoksi. Oleellista on selvittää, miten sukupolvenvaihdos ja siihen liittyvät haasteet ovat käytännössä järkevintä toteuttaa. Ennakointi, huolellinen valmistautuminen ja suunnitelmallisuus ovat tämän työn lähtökohtia. Työssä selvitetään myös, miten yrityksen toimintaa jatketaan ja kehitetään jatkajan aloittaessa yritystoiminnan. Suositeltavaa on, että sukupolvenvaihdosprosessiin ja erityisesti suunnittelutyöhön käytetään useampi vuosi aikaa. (Lindholm 2012, 101.) Case-tilalla asiaa on pohdittu jo monen vuoden ajan ja sukupolvenvaihdoksen ajoittaminen vuoteen 2013 on tällä hetkellä sopiva ajankohta molemmille osapuolille.

Tutkimuksen tavoitteena on saada koottua keskeiset osa-alueet, jotka jatkajan tulee huomioida sukupolvenvaihdosta suunniteltaessa ja selvittää, minkälaisia vaihtoehtoja maatilan omaisuuden siirtämisessä sukupolvelta seuraavalle on. Työssä

vaiheistetaan suunnitelma selvittäen ja avaten oleellisia avainkäsitteitä esitellen ne tekstiin sisällytettynä. Näitä ovat muun muassa maatilayrittäjyys, sukupolvenvaihdos, verotusperusteet sukupolvenvaihdoksessa ja nuoren viljelijän aloitustuki.

Joiltakin osin rajataan luopujien näkökulmaa, koska työssä keskitytään erityisesti jatkajaan liittyviin kysymyksiin ja asiakokonaisuuksiin. Työn peruslähtökohtana on, että tila luovutetaan jatkajalle luopujien elinaikana. Työstä rajautuvat siten luonnollisesti pois perintönä tai testamentilla saamisen vaihtoehdot. Rajauksella on tarkoitus vaikuttaa positiivisesti kokonaisuuden laatuun. Työssä haetaan selkeää vastausta sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen ottaen huomioon viimeisimmät säännökset ja ohjeet. Apuna käytetään myös ulkopuolisia asiantuntijoita muun muassa ProAgriasta. Tavoitteena on löytää keskeisimmät asiat ja koota ne selkeäksi ja täsmälliseksi kokonaisuudeksi. Jatkajan tulee huomioida tässä prosessissa tekijät, joista on hänelle mahdollisimman paljon hyötyä lähtiessään maatilayrittäjänä jatkamaan ja kehittämään tilan toimintaa.

Haastattelun lisäksi oleellista materiaalin keruussa on löydökset aiemmista opinäytetöistä ja jo olemassa olevasta tutkimuskirjallisuudesta. Tarkoitus on täsmentää ja avata teorian avulla lukijoille tutkimukselle asetettuja tavoitteita ja vastauksia kysymyksiin.

Oleellista on selvittää sukupolvenvaihdokseen liittyvät veroasiat sekä saatavilla olevat tuet ja mitä niiden saaminen edellyttää. Case-osiossa päämääränä on verrata toteutusvaihtoehtoja ja valita sopivin vaihtoehto tilan sukupolvenvaihdokseen. Case-tilalla suunnitellaan sukupolvenvaihdos toteutettavaksi jo lähiaikana. Tämän vuoksi tutkimus on erittäin ajankohtainen ja sitä kautta myös käytännössä hyödyllinen.

Tutkimuskysymys on, miten toteuttaa sukupolvenvaihdos mahdollisimman järkevästi?

Muita tutkintakysymyksiä ovat:

- Mitä tapoja on toteuttaa sukupolvenvaihdos?
- Mitkä ovat jatkajan mahdolliset tuki- ja avustusmuodot?
- Mikä on case-yritykselle paras sukupolvenvaihdosvaihtoehto?
- Miten case-tilan toimintaa tulee kehittää sukupolvenvaihdoksen jälkeen, jotta riittävä yritystulo saavutetaan?

1.3 Tutkimusaineisto ja -menetelmät

Tutkimusmenetelmäksi on valittu kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimusote. Kvalitatiivinen tutkimus sopii hyvin tähän työhön, koska työssä kuvataan todellista elämäntilannetta ja pyrkimystä löytää siihen parhaat ratkaisut. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa käytetyt menetelmät on kuvailtava ja selitettävä huolellisesti, jotta lukija pystyy arvioimaan tulosten asianmukaisuutta, edustavuutta ja ehdotonta luotettavuutta. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 15.)

Kvalitatiivinen tutkimus on tieteellisen tutkimuksen menetelmä, jossa pyritään ymmärtämään kohteen laatua, ominaisuuksia ja merkityksiä. Tällaista tutkimusta voidaan toteuttaa monella erilaisella menetelmällä. Menetelmissä yhteisenä piirteenä korostuu muun muassa kohteen esiintymisympäristöön, taustaan, kohteen tarkoitukseen ja merkitykseen, ilmaisuun sekä kieleen liittyvät näkökulmat. (Hirsjärvi ym. 2009, 205.)

Keskeistä kvalitatiivisessa tutkimuksessa on, että tiedon hankinta on kokonaisvaltaista, oikeassa todellisessa tilanteessa tarkoituksenmukaisesti kerättyä tietoa. Lisäksi tiedonkeruuvälineenä suositetaan ihmisiä. Havainnointi, keskustelut ja erimuotoiset haastattelut tutkittavien kanssa sekä lomakkeet ja testit ovat oleellisia tutkijan apuvälineitä. Näissä korostuvat tutkittavien omat mielipiteet ja kokemukset. Kerättyä aineistoa tutkija analysoi monimuotoisesti ja yksityiskohtaisesti, pyrkien esiintuomaan kuitenkin aina jotakin yllättävää. Tutkija osaa myös muoka-

ta tutkimussuunnitelmaansa tutkimuksen etenemisen ja mahdollisesti olosuhteiden muuttumisen mukaisesti. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa korostuu aina tapausten ainutlaatuinen käsittely. (Hirsjärvi ym. 2009, 205.)

Vastaavia aiempia tutkimuksia sukupolvenvaihdoksista opinnäytetöinä löytyy useita. Niistä haetaan yhteyttä, miten aiempien opinnäytetöiden tulokset ja johtopäätökset vastaavat tämän tutkimuksen kysymykseen: miten toteuttaa sukupolvenvaihdos mahdollisimman järkevästi ja pienin veroseuraamuksin?

Jenna Vidmanin opinnäytetyössä Maatilan sukupolvenvaihdos, kuvataan eri kauppatavoilla toteutettavien sukupolvenvaihdosten kustannukset ja verotusseuraamukset luopujan ja jatkajan kannalta. Tutkimuksessa todetaan, että maatilalle ei ole yhtä oikeaa tapaa toteuttaa sukupolvenvaihdos. Laskelmien avulla on helppo selvittää kaupasta aiheutuvat kustannukset. Opinnäytetyön tutkimuksen tuloksena sukupolvenvaihdoskaupan yhteydessä maksettiin lahjaveroa. (Vidman 2011.)

Hanna Järvelän opinnäytetyössä Toiminimen sukupolvenvaihdos mahdollisimman pienin veroseuraamuksin, todetaan sukupolvenvaihdoksessa parhaan luovutustavan olevan lahjaluonteinen kauppa. Tutkimuksesta selviää myös, että yritysmuodolla on suuri vaikutus sukupolvenvaihdoksen verotukseen ja työssä korostuu se, että sukupolvenvaihdoksen suunnittelu on hyvä aloittaa jo hyvissä ajoin ennen toteutusta. Tutkimuksen mukaan yrittäjän kannattaa vaihtaa yritysmuotoa jo ennen sukupolvenvaihdoksen toteuttamista nimenomaan verotuksellisesti katsottuna. Yksi tapa tehdä yritysmuodon muutos on tehdä se kaksivaiheisena prosessina. Tällöin jatkaja pääsee mukaan toimintaan jo ennen sukupolvenvaihdoksen toteutumista. (Järvelä 2009.)

Anu Hampaalan opinnäytetyössä Maatilan sukupolvenvaihdos prosessina, sukupolvenvaihdoksen eri vaihtoehtojen vertailu tehdään laskemalla eri vaihtoehtoista koituvat verot ja muut kustannukset ja arvioidaan niiden vaikutukset kauppahintaan. Tutkimuksessa todetaan, että prosessissa pitää varata riittävästi aikaa suunnitteluun ja eri vaihtoehtojen vertailuun. Tutkimuksen tulokseksi saatiin, että sukupolvenvaihdoksessa paras luovutustapa on lahjaluonteinen kauppa. (Hampaala 2007.)

Tämän opinnäytetyön teoriaosuuden lähdemateriaali koostuu alan kirjallisuudesta, laeista, säädöksistä ja ohjeista. Kirjallisuutta on hyvin saatavilla sukupolvenvaihdon toteuttamisesta ja suunnittelusta, mutta järkevintä on käyttää vain muutamaa kirjälähdettä, koska asia niissä on sama. Oleellisinta on, että kirjallisuus on mahdollisimman uutta tuotantoa.

Laadullisen tutkimuksen piirteisiin kuuluu oleellisena, että tutkimusaineistot ovat useimmiten tekstimuotoisia. Yleisin tapa tiedonhankintaan laadullisessa tutkimuksessa ovat haastattelut. Niiden hyvänä puolena pidetään joustavaa aineistonkeruuta, jossa haastattelutilanteet voivat muokkaantua vastaajat huomioiden. (Hirsjärvi ym. 2009, 205.)

Haastattelu on keskustelutilanne, jossa haastattelija ohjaa tapahtumaa asettamien sa tavoitteiden suuntaan. Tutkimushaastattelut ryhmitellään kolmeen ryhmään niiden muodollisuuden mukaan:

- Lomakehaastattelu eli strukturoitu haastattelu tapahtuu lomakkeiden avulla. Strukturoidussa haastattelussa kysymykset ja väittämät ovat ennalta määrättyjä tietyssä järjestyksessä esitettäviä.
- Teemahaastattelussa kysymyksiä ei ole asetettu tiettyyn järjestykseen ja sanamuotoon, ainoastaan aihepiiri on tiedossa. Teemahaastattelu sopii hyvin kvalitatiiviseen tutkimukseen.
- Avointa haastattelua kutsutaan myös nimillä vapaa haastattelu, strukturoimaton haastattelu ja syvähaastattelu. Avoin haastattelu muistuttaa paljon keskustelutilannetta, koska siinä aihe elää haastateltavan ajatusten, tunteiden ja mielipiteiden mukaan keskustelun edetessä. Vaativuudeltaan avoin haastattelu on tekijälleen haasteellisin tutkimushaastattelumuodoista. (Hirsjärvi ym. 2009, 208-209.)

Tässä tutkimuksessa tiedonhankintamenetelminä käytetään puolistrukturoitua haastattelua ja havainnointia. Haastattelu suoritetaan puolistrukturoituna haastatteluna. Tällöin kysymykset tulee olla etukäteen mietityt, mutta valmiita vastausvaihtoehtoja ei ole annettu. Näin ollen haastateltavalle jää mahdollisuus esittää

mahdollisimman vapaasti myös omia näkemyksiään, eikä vastauksia tulla rajamaan liikaa. Kaikki haastattelukysymykset liittyivät eri tavalla sukupolvenvaihdokseen ja sen toteuttamiseen.

Asiakaskysely (liite 1) on kehittämissuunnitelman pohjana, joka toteutettiin heinäkuussa 2011 case-tilalla. Kyseessä on kontrolloidun kyselyn informoitu muoto. Asiakkaille jaettiin henkilökohtaisesti kyselylomakkeet ja tutkimuksen tekijät kertoivat samalla tutkimuksen syyn ja vastasivat heränneisiin kysymyksiin. Asiakkaat palauttivat lomakkeet asiakaskäyntinsä aikana. Kyselytutkimuksen etuna on saada laajasti tutkimusaineistoa vähällä vaivalla. (Hirsjärvi ym. 2009, 196-197.)

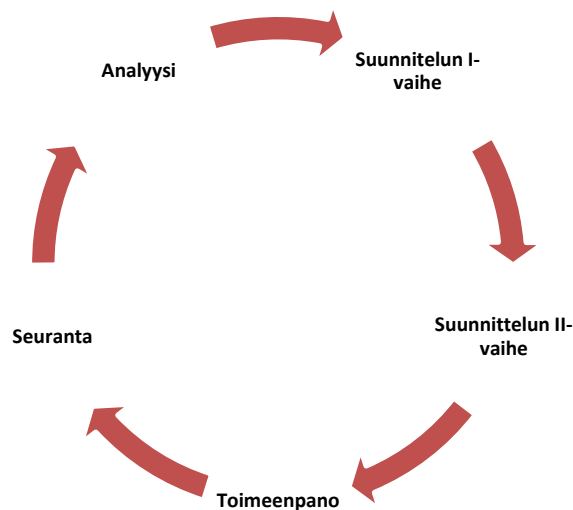
1.4 Työn rakenne

Tämä opinnäytetyö koostuu kahdeksasta pääluvusta. Johdannon jälkeen on neljä teorialukua ja niiden jälkeen alkaa case-tapauksen käsittely. Työn lopussa ovat johtopäätökset ja yhteenveto. Teoriaosuudessa selvitetään sukupolvenvaihdosprosessia, luovutustapoja, rahoitusta, tukimuotoja sekä veroseuraamuksia. Opinnäytetyön sisällössä on käsitelty muun muassa sukupolvenvaihdoksen suunnittelu ja maatilán arvon määrittäminen. Siinä selvitetään, mitkä verotukselliset vaihtoehdot tulevat kyseeseen sukupolvenvaihdoksessa ja niihin saatavilla olevat huojennukset. Osiossa on selvitetty myös jatkajalle tarjolla olevat tuet. Empiirisessä osiossa käsitellään sukupolvenvaihdosta case-yrityksen tiedoilla. Siinä esitellään case-yritys, määritellään lähtökohdat ja tilán käypä arvo sekä pohditaan tuki- ja rahoitusmuotoja. Tämän jälkeen käsitellään tilán toiminnan kehittämistä.

2 SUKUPOLVENVAIHDOS

Sukupolvenvaihdoksen toteuttamisessa korostetaan huolellista suunnittelua useamman vuoden aikavälillä sekä vaihdoksen tekemistä luopujien elinaikana. Tällöin toteutusvaihtoehtoja on eniten käytettävissä. Sukupolvenvaihdoksessa on kysymys omistajanvaihdoksesta, jossa tila siirretään seuraavalle sukupolvelle oikeaan aikaan tilan kehittämisen kannalta. Ideaalisena tilanteena sukupolvenvaihdoksissa pidetään, että jatkaja on oman perheen jäsen, mutta se ei ole kuitenkaan välttämätöntä vaihdoksen kannalta. Käytännössä 99 prosentissa tehdyistä maatalan sukupolvenvaihdoksista tila luovutetaan lähiomaiselle ja vain yhdessä prosentissa tapauksista luovutuksensaajana on ulkopuolinen. Yhä useammin sukupolvenvaihdoksen yhteydessä uudistetaan myös tilan toimintoja ja tuotantosuuntia. Lahjaverotuksen yhteydessä omaisuuden arvostamisen lähtökohtana on sen käypä arvo. Käypä arvo on usein liian korkea sukupolvenvaihdoksen toteutumisen kannalta. Siksi perintö- ja lahjaverolakiin on otettu huojennussäännökset, jotka koskevat siirtyvän omaisuuden arvostuksia nimenomaan sukupolvenvaihdos tilanteissa. (Lindholm 2012, 100-103.)

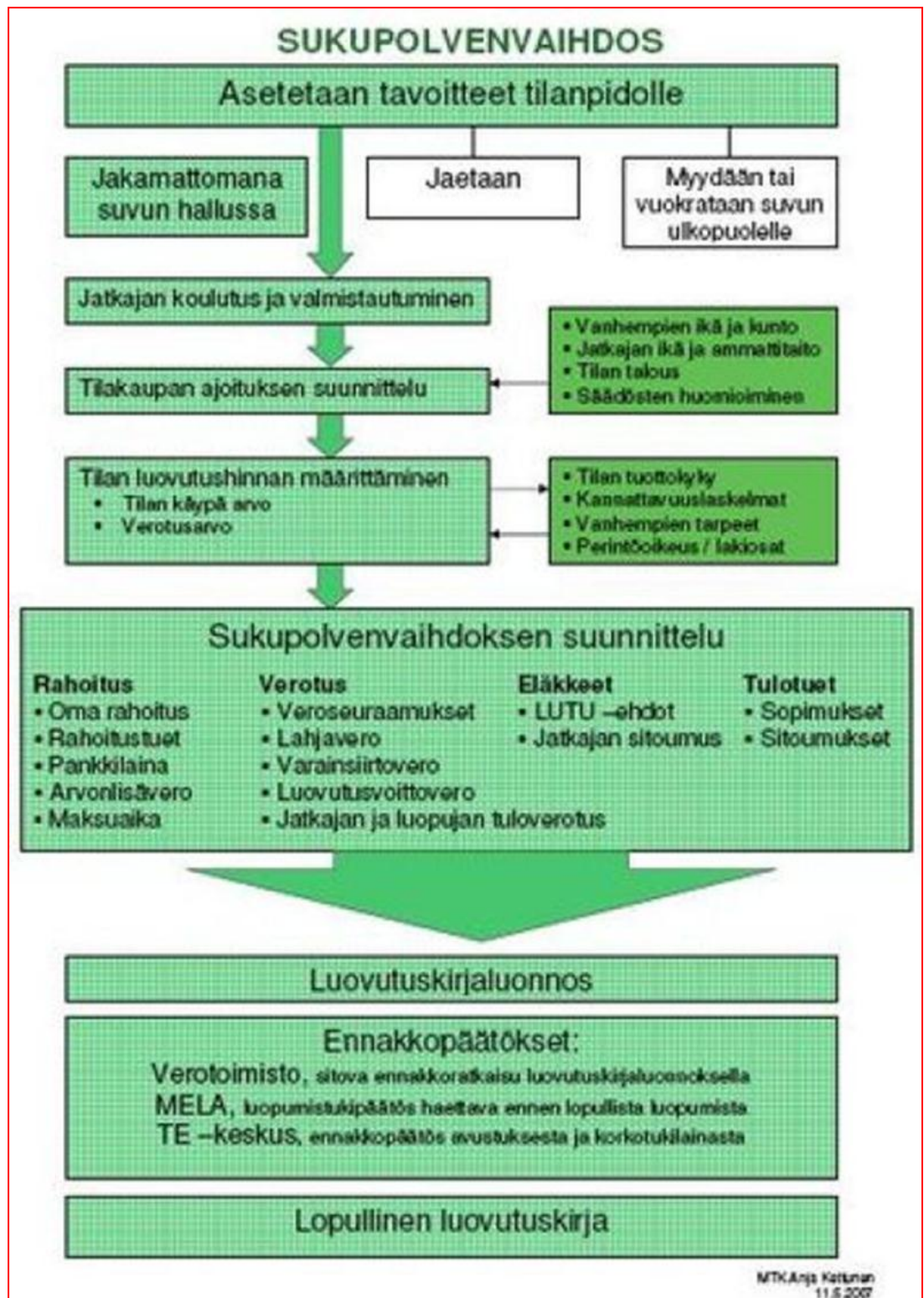
Sukupolvenvaihdosprosessia voidaan kuvata ympyräkaaviona, jossa vaiheet seuraavat lineaarisesti toinen toistaan.



KUVIO 1. Maatalan yrityssuunnittelu jatkuvana prosessina (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 110).

Kuvio 1 kuvaa, että suunnitteluun panostaminen on hyödyllistä ja tärkeää sukupolvenvaihdostilanteessa, jotta toimintaa voidaan kehittää oikeaan suuntaan ja osataan ennakoida maatilaa kohdistuvat hankalat vaihdosvaiheet. On mielletävä, että kyseessä on pitkän tähtäyksen jatkuvaa suunnittelua, prosessi, jossa vaiheet seuraavat toisiaan. Toimeenpano-vaiheessa valittua suunnitelmaa lähdetään toteuttamaan käytännössä. Oleellista on muistaa päivittää suunnitelma aina toteutuksen etenemisen mukaan eli sitä pitää seurata aktiivisesti. Analyysi-vaiheessa käsitellään suurta määrää tietoa. Näistä erotellaan olennainen ja hyödynnetään saatuja tietoja. Mitä syvällisempään analyysiin päästään, sitä onnistuneemmat ovat päätökset yrittäjän kannalta. Lisäksi on huolehdittava, etteivät yrityksen kilpailukyky ja elinkelpoisuus vaarannu sukupolvenvaihdostilanteessa. (Haapanen ym. 2004, 107, 110, 132, 155.)

Kuviossa 2 on kuvattu se prosessi, jonka läpikäyminen on aloitettu case-tilalla vuonna 2012. Suunnittelun ja kehittämissuunnitelman laadinnan jälkeen laaditaan kauppakirjaluonnos, joka lähetetään Verohallinnolle ennakkoratkaisua varten sekä rahoittajalle eli pankkiin ja vielä lopuksi Ely-keskukseen avustushakemusta varten. Vasta tämän jälkeen voidaan laatia lopullinen kauppakirja.



KUVIO 2. Sukupolvenvaihdos-prosessi (Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto 2012).

2.1 Maatalous ja maatilayrittäjyys Suomessa

EU:iin liittymisen jälkeen vuonna 1995 ovat Suomen maatilat ja niiden liiketoimintaympäristö olleet voimakkaan muutoksen kohteena. Maatilojen rakennemuutos on ollut nopeaa. Peltopinta-ala on kaksinkertaistunut kahdenkymmenen vuoden aikana, kun taas tilojen lukumäärä on pudonnut ja suurten maatilayksiköiden määrä lisääntynyt. Tilat ovat tulleet EU:n myötä riippuvaisiksi markkinahinnoista eli entiset tuotantokeskeiset maatilat ovat muuttuneet enemmän markkinoiden ja asiakkaiden ohjattaviksi. Kaikki tämä asettaa maatilojen hallinnalle ja yrityssuunnittelulle entistä suurempia vaatimuksia, kuten myös yrittäjän ammattitaidolle. Tilannetta helpottaa jonkin verran se, että Suomessa maksetaan viljelijöille verovaroista kaikki mahdolliset EU:n myöntämät tuet. (Haapanen ym. 2004, 11, 15, 31.)

Maatalouden rakennemuutos on jatkunut samansuuntaisena jo usean vuoden ajan. Taulukosta 1 ilmenee, että vuonna 2010 Suomessa oli 62 767 maatilaa, mikä on reilut 30 000 tilaa vähemmän, kuin 1990-luvun puolivälissä. Mansikkatilojen määrä oli vuonna 2011 noin 1 300, edellisenä vuonna mansikkatiloja oli 80 enemmän. Viljelijöiden keski-ikä (50,6 vuotta) on noussut kymmenessä vuodessa noin kolmella vuodella. (Tike 2012.)

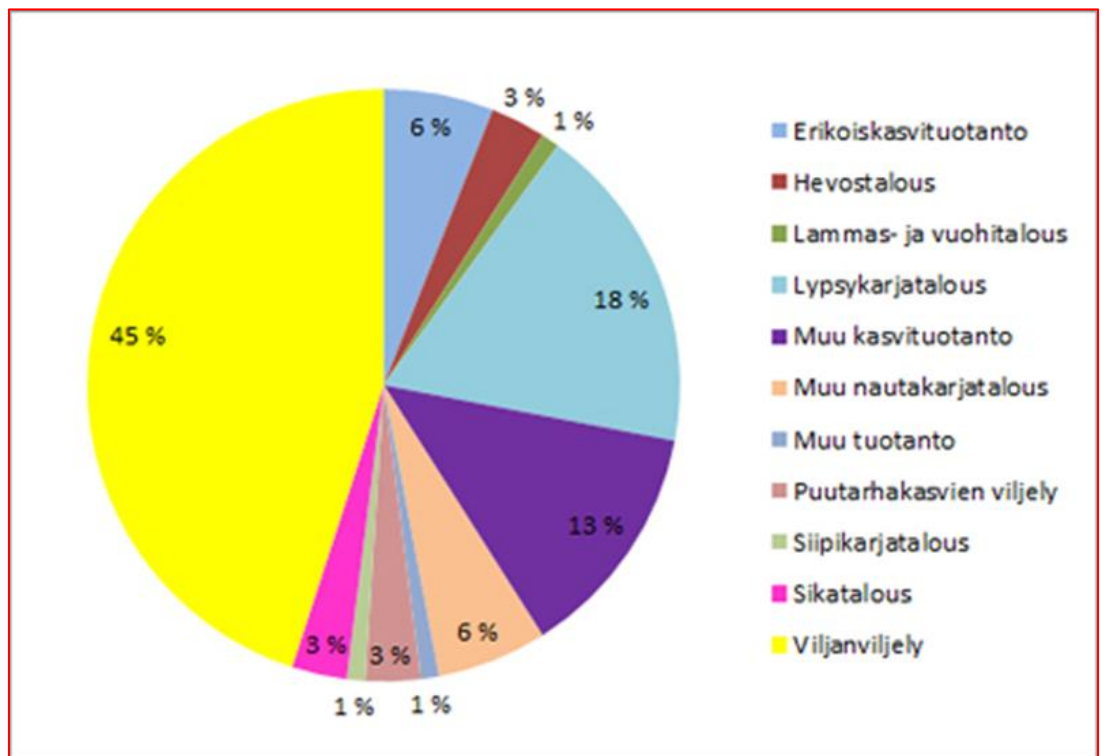
TAULUKKO 1. Maatilojen päätuotantosunnat v. 1995 - 2011 (Tike 2012).

MAATILOJEN PÄÄTUOTANTOSUUNNAT

Tilojen lkm	1995	2005	2010	%	2011	%
Lypsykarjatalous	32 480	16 495	11 256	18	10 597	17
Muu nautakarjatalous	9 394	4 508	3 861	6	3 820	6
Sikatalous	6 249	3 165	2 052	3	1 939	3
Siipikarjatalous	2 239	976	728	1	694	1
Kasvinviljely	42 287	40 960	41 251	66	41 027	67
josta viljanviljely	..	28 563	27 400	44	26 921	44
Muut	7 315	3 413	3 619	6	3 507	6
Yhteensä aktiivitalat	99 964	69 517	62 767	100	61 584	100

Maatilayrittäjyys tarkoittaa maa-karja ja/tai metsätaloutta harjoittavaa yritystä. Maataloudeksi mielletään näiden lisäksi kasvihuone- ja muu puutarhatuotanto, turkistarhaus, hevostilat, mehiläistalous, porotalous ja muukin vastaavien tuotteiden tuottaminen tai eläinten kasvatus. Maatilayrittäjyys tulee olla taloudellisesti kannattavaa toimintaa, eli tilan pitää täyttää niin sanottu elinkelpoisuusvaatimus, jotta sukupolvenvaihdos voidaan yleensä toteuttaa ja jatkuvuus maatilalla taata. Maanviljelyksessä on aina korostettu toiminnan pysyvyyttä. Menestyvän maatilayrityksen liiketoiminta vaatii jatkuvaa seuraamista ja analysointia. (Haapanen ym. 2004, 26, 29, 53, 186.)

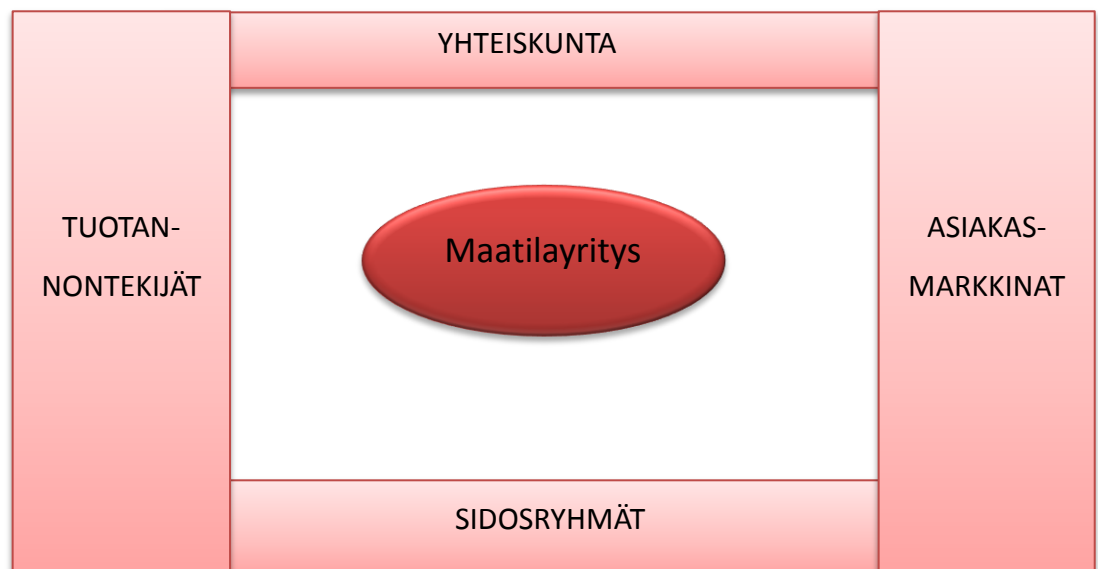
Suomen maatilat ovat pääosin perheviljelmiä. Kuviosta 3 näkyy, että maatilojen tuotantos suunnista suurin on viljan viljely, joka on 45 %. Puutarhakasvien viljelyn, joihin mansikanviljely kuuluu, osuus on vain 3 %. (Tike 2012.)



KUVIO 3. Maatilojen tuotantosunnat vuonna 2010 (Maatilarekisteri 2012).

Kolmannes maatiloista on monialaisia eli ne saavat tuloja myös tilan ulkopuolelta. Tilan ulkopuolinen toiminta on tänä päivänä monien maatilojen yritystoiminnan elinehtona. Tilastokeskuksen mukaan maaseudulla on lähes 20 000 monialaista maatilaa, jotka harjoittavat perusmaatalouden ohella muuta yritystoimintaa. Eri-tyisesti palvelut ovat kasvattaneet maaseudulla suosiotaan. Näissä hyödynnetään maatilalla jo olemassa olevia resursseja, kuten koneita tai rakennuksia. Yksi yleisimmistä maatilalla muista palveluista on koneurakointi. Monialaisilla tiloilla voi olla samanaikaisesti useampiakin yritystoimialoja käytössään. Niiden tarkoituksena on täydentää tilan päätoimintaa. Maaseudulla tapahtuvassa yrittäjyydessä on oleellista maaseudun kaikkien mahdollisuuksien oivaltaminen ja niihin tarttuminen ja edelleen niiden kaupallistaminen tuotteiksi ja palveluiksi. (Tike 2011.)

Yrityksen toimintaan vaikuttavat asiakasmarkkinoiden ja tuotannon tekijöiden lisäksi yhteiskunta ja muut sidosryhmät. Näiden tekijöiden välisessä kentässä tulee yritystä hallita tasapainoisesti. Yrityksen toiminnan lähtökohtana ovat asiakkaat ja näiden luomat markkinat, joilta yrittäjä saa tulonsa tarjoamiaan palveluja vastaan. Maatila on tänä päivänä entistäkin riippuvaisempi kuluttajien tekemistä päätöksistä kotimaisen tuotteen puolesta. Yhteiskunta on lisännyt maaseudun yrittäjyyden tukemista erilaisilla avustuksilla yrityksen käynnistämiseen, investointeihin ja markkinointiin. (Haapanen ym. 2004, 92.)



KUVIO 4. Maatilan hallinnan tärkeimmät tekijät (Haapanen & ym. 2004, 92).

Kuvio 4 kuvaa, että maatilayrittäjän on pidettävä sidosryhmiinsä jatkuvasti ammattitaitoisesti yhteyttä maatilayrityksensä menestymisen takaamiseksi. Mielikuva yrityksestä muodostetaan sen mukaan, miten yrittäjä tulee toimeen eri sidosryhmiensä ja sitä ympäröivän yhteiskunnan kanssa. Yrittäjällä tulee näin olla selkeä kuva siitä, miten hänen oletetaan käyttäytyvän yhteiskunnan toimijana ja minäkalaisia palveluja hän tuottaa. Tuotannontekijät ovat maatalan voimavarat, ja ne jakautuvat luontoon, työhön ja pääomaan. Kalustoa ja luontoa hyödyntäen maatala tuottaa korkeampiasteisia tuotteita, kuten viljaa ja lopuksi vasta valmiita kulutustavaroita, kuten esimerkiksi leipää. (Haapanen ym. 2004, 94-100,104.)

2.2 Maatalan sukupolvenvaihdos

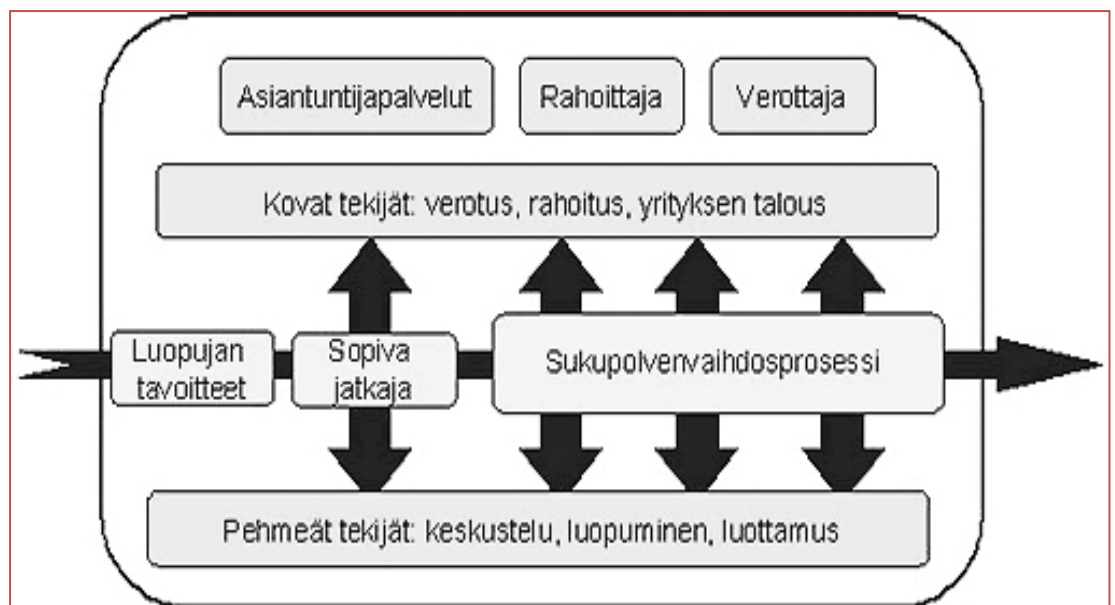
Maatalan sukupolvenvaihdos on tänä päivänä entistä enemmän jatkajan ja luopujan välinen asia. Sukupolvenvaihdoksissa on yleistynyt käytäntö, jossa tilan koko kauppahinta maksetaan luopujille, eikä sisaruksille makseta niin sanottua ennakkoperintöä lainkaan. Sukupolvenvaihdoksissa otetaan kauppahintaa arvioitaessa huomioon tilan tuotannollinen arvo ja jatkajan resurssit. Tässä lähtökohtia ovat muun muassa verottajan määrittelemä käypä arvo tilasta ja arvo, jolla lahjavero voidaan välttää. Tulevaan arvoon vaikuttavat tilan velat sekä laskelmilla saatu tilan todellinen maksuvalmius. Maatilasta luopumisella tarkoitetaan, että luopujat lopettavat maatalouden harjoittamisen. He toteuttavat maatilallaan sukupolvenvaihdoksen luovuttamalla maatalan peltomaan ja tuotantorakennukset tilanpidon jatkajalle. (Laki maatalouden harjoittamisesta luopumisen tukemisesta, 2006)

Maatalan sukupolvenvaihdokselle ja huojennusten saamiselle on asetettu tietyt ehdot. Maatalouden harjoittamisen on oltava niin sanottua aitoa maatalouden harjoittamista eli luovutettavaan tilaan tulee kuulua peltoa ja tarvittavat tuotantorakennukset, jotka luopujien tulee siirtää jatkajan nimiin. Määritelmä maatalouden harjoittaminen ei toteudu, jos kaikki pellot on vuokrattu ulkopuoliselle tai maatalan hallinta- ja tuotto-oikeuksien pidättäminen on myönnetty eri henkilölle kuin uudelle jatkajalle. Jo myönnetyn huojennuksen maatilasta voi menettää, jos jatkaja luovuttaa pääosan maatilasta edelleen, ennen kuin on kulunut viisi vuotta lahjaverotuksen toimittamispäivästä. Tällöin jatkaja joutuu suorittamaan maksuunpane-

matta jätetyn vero korotettuna 20 prosentilla. Luovutettavalla tilalla on täytynyt harjoittaa maataloutta välittömästi ennen luovutusta. Kuitenkaan ei vaadita, että luopujan olisi pitänyt itse harjoittaa toimintaa. Jos yritystoiminta on esimerkiksi luopujan työkyvyttömyyden vuoksi niin sanotusta pakottavasta syystä ollut keskeytynyt ennen luovutusta, niin tällainen keskeytyminen ei estä huojuennussäännöksen soveltamista. (Veronmaksajain keskusliitto 2009.)

2.3 Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu

Onnistunut sukupolvenvaihdos vaatii hyvää ja keskitettyä suunnittelua. Jokainen vaihdos on aina oma itsenäinen kokonaisuus, joka tulee selvittää hallitusti riittäväällä aikajänteellä. Onnistunut vaihdos tuo aina omalta osaltaan uutta elinvoimaa maaseudulle. Luopujan asema on turvattava hyvin suunnitellulla omistajanvaihdoksella. Tämä on myös hyvänä lähtökohtana uudelle yrittäjälle. Suunnittelun kulmakiviä ovat rahoituksen ja verotuksen tapauskohtainen selvittäminen. (MTK 2012.)



KUVIO 5. Sukupolvenvaihdosprosessi (Heinonen 2005, 17.)

Jokainen sukupolvenvaihdos on oma ainutkertainen tapahtuma, jossa otetaan huomioon tietyt perustekijät, jotka pääsääntöisesti kuuluvat sukupolvenvaihdos-

prosessiin. (Heinonen 2005, 17-18.) Kuvio 5 kuvaa, miten sukupolvenvaihdosprosessia, sopivan jatkajan löydyttyä, viedään eteenpäin niin sanottujen kovien ja pehmeiden tekijöiden vuorovaikutuksessa. Kovat tekijät, kuten verotus ja rahoitus vaativat usein ulkopuolista asiantuntija-apua. Pehmeät tekijät, kuten keskinäiset keskustelut, luopumisen- ja jatkamisen vaikeus ovat enemmän ihmistä itseään lähellä olevia psykososiaalisia asioita. (Stenholm 2003, 63.)

2.4 Henkinen jaksaminen

Sukupolvenvaihdostilanteessa pitää muistaa ottaa huomioon molempien osapuolten henkinen ja fyysinen jaksaminen ja turvata mahdollisimman hyvät lähtökohdat molemmille osapuolille. Elämänmuutos on edessä sekä luopujilla että jatkajilla ja heillä on usein erilaiset odotukset ja tarpeet tulevastä. Vaikka molemmat ovat valmiita muutokseen, niin ihmiskeho saattaa toimia vastoin omia odotuksia. Tietty sosiaalisuus ja yhteisöllisyyden tunne perheen sisällä on tärkeä huomioida.

(ProAgria 2012.) Erityisesti kuviossa 5 esiin tulleet pehmeät arvot, keskustelu, luopuminen ja luottamus tulee muistaa ottaa riittävässä määrin huomioon. Sukupolvenvaihdosprosessista muodostuu vaativa kokonaisuus hallittavaksi, jossa hyvät puhevälit ja keskinäinen luottamus ovat molemmille osapuolille tärkeitä. (Immonen & Lindgren 2004.)

3 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN TOTEUTUS

Sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen on useita eri vaihtoehtoja. Tilan voi lunastaa niin sanottuun käypään hintaan, jonka siitä saisi vapailla markkinoilla. Tilan voi luovuttaa lahjana, jolloin kannattaa huomioida, että sukupolvenvaihdoksen yhteydessä lahjaveroon on mahdollista hakea huojaennusta. Tilasta voidaan tehdä lahjanluonteinen kauppa, jolloin kauppahinta on alle 75 %:a käyvästä hinnasta. Tila voidaan luovuttaa jatkajalle myös vaiheittain. Yhtenä vaihtoehtona luopujat voivat myydä tilan jatkajalle ja jättää itselleen joko elinikäisen tai määräaikaisen hallintaoikeuden. (Immonen & Lindgren 2004, 16-17.) Toteutustapaan vaikuttavat niin luopujan rahantarve ja luovutusvoittoverotus kuin jatkajan rahoitusmahdollisuudet. Näitä vaihtoehtoja vertaamalla tilakaupantekijät voivat itse vaikuttaa ratkaisuihillaan merkittävästi tuleviin veroihin. Vertailumuotojen selvittäminen tulee näin ollen tehdä huolella. (Lindholm 2012, 140.)

3.1 Maatilan arvon määrittäminen

Maatilan arvon määrittäminen on vaikeaselkoinen asia. Verohallinto on päivittänyt 22.11.2011 ohjeen, joka koskee varojen arvostamista perintö- ja lahjaverotuksessa 1.1.2012 lukien. Verohallinnon tavoitteena on ollut antaa valtakunnallinen yhtenäinen ohjeistus sukupolvenvaihdoksiin. Perintö- ja lahjaverotuksessa tilakokonaisuusalennusta ei tehdä varallisuuslajien yhteisarvosta, vaan tilakokonaisuuteen kuulumisen huomioidaan arvoa alentavana tekijänä kunkin yksittäisen varallisuuslajin arvostuksessa. (Verohallinto 2011.)

Yleensä maatilakokonaisuuden arvo määritetään niin, että maatilaan sisältyvän kunkin varallisuuslajin, kuten metsämaan, maatalousmaan, asuin- ja tuotantotarakennusten, koneiden ja kaluston, kotieläimien, varastojen, arvopapereiden ja tuotanto-oikeuksien arvot määritetään kukin erikseen. Tässä käytetään apuna erikseen kuhunkin varallisuuslajiin parhaiten soveltuvaa arvonmäärittämismenetelmää. Tämä on summa-arvomenetelmä, jossa saadut arvot lasketaan lopuksi kaikki yhteen. Maatilakokonaisuuden käypä hinta on yleensä alempi kuin erikseen luovu-

tettävien osien käyvät hinnat yhteensä. Siksi summa-arvomenetelmässä tehdään vielä lisäksi tilakokonaisuuslennus. (Verohallinto 2011.)

Perintö- ja lahjaverotuksessa käytetään arvoa, joka on 40 % varojen arvostamisesta verotuksessa annetun lain mukaisesta arvosta (1142/2005). Huojennuksen piiriin kuuluvat kaikki muut maatilán varat, paitsi asuinrakennuksen tontti. Vastikkeellisessa luovutuksessa lahjan määrä lasketaan kauppahinnan ja käyvän arvon suhteellisenä osuutena edellä mainitusta arvosta. (Laki varojen arvostamisesta verotuksessa 1142/2005)

Arvostamislain mukaisessa arvossa on huomioitu hintatason erot eri puolella Suomea oikeudenmukaisen verotuksen toteutumiseksi. Huomiota on erityisesti kiinnitetty siihen, että arvon määrittäminen verotuksessa ei johda käypää arvoa korkeampaan arvoon.

- Metsän arvo määräytyy kunnittain vahvistetun hehtaaritúoton perusteella kerrottuna luvulla 10.
- Pellon ja sen kasvuston arvo muodostuu pellon vuotuisesta vahvistetusta hehtaaritúotosta, kerrottuna luvulla 7. Pellon arvoon lisätään tarvittaessa salaojituslisä, joka on vuoden 2011 verotuksessa ollut 341,51 euroa hehtaarilta. Tilatukioikeus sisältyy valmiiksi pellon arvoon.
- Tuotantorakennusten arvo on rakennusten poistamaton menojäännös.
- Koneiden ja kaluston arvo on menojäännös.
- Asuinrakennuksen arvo on sen jälleenhankinta-arvo vähennettynä ikäalennuksella (1,25 % puisesta ja 1 % kivisestä rakennuksesta/vuosi).
- Tuotantorakennuksen rakennuspaikan arvo on nelinkertainen vastaavaan maatalousmaahan verrattuna.
- Muut varat arvostetaan niiden todennäköiseen luovutushintaan.

(Laki varojen arvostamisesta verotuksessa 1142/2005; Osuuspankki 2012.)

PerVL:n 56 §:n mukaan lahjaveron maksuun voi saada korotonta maksuaikaa viiteen vuoteen saakka. Vuotuisten maksujen on oltava kuitenkin vähintään 850 euroa, jotta maksuaikaa myönnetään. (Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940, 56§.)

3.2 Kauppa käypään hintaan

Kauppa käypään hintaan sukupolvenvaihdostilanteessa tarkoittaa, että kauppahintaa vastaa sitä hintaa, minkä luovuttaja saisi myydessään tilan ulkopuoliselle. Käyvällä arvolla tarkoitetaan siis omaisuuden todennäköistä luovutushintaa. Käyvästä hinnasta on Verohallinto antanut 1.1.2012 voimaan tulleet arvostamisohjeet. Perintö- ja lahjaverolain (PerVL) 9.1 §:n mukaan omaisuus arvostetaan siihen käypään arvoon, mikä omaisuudella oli verovelvollisuuden alkaessa. (Verohallinto 2011.) Maatilan käypä arvo vaikuttaa olennaisesti sukupolvenvaihdon verotukseen. Käypä arvo ratkaisee muun muassa sen, kuinka suuri kauppahinnan tulee olla, jottei luovutuksesta menisi lainkaan lahjaveroa. (Lakineuvo 2010.)

3.3 Lahjanluonteinen kauppa

Lahjanluonteinen kauppa tarkoittaa omaisuuden myymistä todellista käypää arvoa alhaisemmalla hinnalla. Tästä käytetään myös nimitystä alihintainen kauppa. Kauppa katsotaan lahjanluonteiseksi, jos kauppakirjassa maksettavaksi sovittu vastike on enintään 75 prosenttia omaisuuden käyvästä arvosta. Tällaisessa tapauksessa lahjaa on käyvän hinnan ja lahjan arvon erotus. Kauppahinnan ollessa yli kolme neljäsosaa on kyseessä puhdas kauppa. (Lindholm 2012, 111.)

Maatilojen sukupolvenvaihdostilanteisiin on vuonna 1995 otettu käyttöön sääntö, jolla on pyritty helpottamaan sukupolvenvaihdoksia. Sääntö mahdollistaa sen, että lahjavero jätetään maksuunpanematta, jos vastike myydystä kohteesta on yli 50 prosenttia tämän käyvästä arvosta. Tässäkin tapauksessa on vielä erikseen pyydetävä Verohallinnolta huojennusta. Vastikkeen ollessa tasan tai alle 50 prosenttia käyvästä arvosta, luetaan vastikkeen ja käyvän hinnan erotus puolestaan lahjaksi. Tuloverolaissa 30.12.1992/1535 (TVL) on vastikkeellisten sukupolvenvaihdosten verotusta koskeva huojennussäännös. (Lindholm 2012, 111; Tuloverolaki 1535/1992.)

TAULUKKO 2. Esimerkki lahjanluonteisesta kaupasta (Lindholm 2012, 112).

Yritys, jonka käypä arvo on 360 000 euroa. 40 prosentin mukaisilla arvostamislain arvoilla laskettuna yrityksen arvoksi saadaan 60 000 euroa. Kauppahinnaksi on sovittu 120 000 euroa. Maksuunpantava lahjavero määräytyy seuraavasti:		
Käypä arvo		360 000e
Kauppahinta		-120 000e
Erotuksena lahjan suuruus		240 000e
Lahjan suhteellinen osuus käyvästä arvosta saadaan laskettua erotus jaettuna käyvällä arvolla, joka on noin 66,6 %.		
40 prosentin arvostamislain mukainen arvo		60 000e
66,6 prosentin arvostamislain 40 prosentin mukaisesta arvosta		39 960e
Vero 240 000 euron lahjasta		30 210e
Vero 40 prosentin arvostamislain mukaisesta arvosta		5 610e
Erotus I	$30\,210 - 5\,610 =$	24 600e
Erotus II	$30\,210 - 850 =$	29 360e

Taulukossa 2 kuvataan, miten pienempi erotuksista jätetään maksuunpanematta. Näin yrityksestä menee lahjaveroa 5 610 euroa (= 30 210 – 24 600). Yrityksen kauppahinnan olisi pitänyt olla 180 001 euroa tai enemmän, jotta siitä ei olisi mennyt lainkaan lahjaveroa eli 50 prosenttia tai enemmän käyvästä arvosta. (Lindholm 2012,112.)

3.4 Vastikkeeton luovutus eli lahja

Vastikkeeton luovutus tarkoittaa sukupolvenvaihdostilanteessa sitä, että maatila luovutetaan jatkajalle kokonaan lahjana. Luopuja ei saa korvausta lahjoittamastaan tilasta. Lahja ja perintö ovat kumpikin vastikkeettomia suorituksia, joista määrätään perintö- ja lahjavero silloin, kun suoritus saadaan. Vuoden 2012 alussa on perintö- ja lahjaverolakiin tehty muutos lisäämällä uusi porras 200 000 euroa ylittäviltä lahjojen ja perintöjen osalta. Lahjaveroasteikko on tehty perintöveroasteikkoa korkeammaksi. (Lindholm 2012, 127.)

Maatilan luovutus voi olla joko vastikkeellinen tai vastikkeeton. Perintö- ja lahjaverolaissa 378/1940 (PerVL) säädetään vastikkeettomien sukupolvenvaihdosten veron huojennuksesta. Säännös tarkoittaa, että maatilakaupassa tilan varat arvostetaan 40 prosenttiin nettovarallisuutta laskettaessa sovellettavasta arvosta. Myös näihin varoihin kohdistuvat velat arvostetaan samaan 40 prosenttiin. Vanhemmat voivat esimerkiksi lahjoittaa yhteisesti omistamansa maatilan lapselleen, jolloin lapsen katsotaan saaneen kaksi erillistä lahjaa ja kummankin lahjan osalta katsotaan huojennussäännöksen soveltaminen erikseen. (Lindholm 2012, 105, 106 ; Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940.)

3.5 Vaiheittainen sukupolvenvaihdos

Vaiheittaista sukupolvenvaihdosta käytetään maatilan luovutusmuotona, kun luopijat eivät ole saavuttaneet vielä eläkeikää tai tilan luovutus kokonaan ei ole heille ajankohtainen. Vaiheittainen luovutus ei vaikuta nuoren viljelijän aloitustuen suuruuteen, jos tuen yleiset edellytykset muuten täyttyvät. Korkotukilainaa ei sen sijaan saa enää tilan loppuosan luovutuksen yhteydessä. Vaiheittaisen sukupolvenvaihdoksen etuna on, että se antaa henkisesti luopujille tilaisuuden totutella vaihdokseen sekä totuttaa jatkajan vastuun kantamiseen vähitellen. Haittana saatetaan esiintyä ristiriitaa siitä, että kuka varsinaisesti johtaa tilaa. (Farmit 2012.)

Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa huomioitavia seikkoja ovat muun muassa se, että jatkajan yrittäjätulovaatimuksen on täyttyttävä kolmen kalenterivuoden kuluessa. Tilasta muodostuu luopujien ja jatkajan verotusyhtymä siihen saakka kunnes tila on kokonaan luovutettu. Verotusyhtymässä tulot jaetaan omistus- ja työpanoksen mukaisesti luopujien ja jatkajan kesken. Luopijat saavat LUTU – eläkkeen vasta sitten, kun koko tila on kokonaan luovutettu jatkajalle. (Farmit 2012.) Perintökaaren 25 luvun 1 b§:n 2 momentin mukaan maatilankin hankinta täyttää vaiheittaisen sukupolvenvaihdoksen säännön, kun jatkaja on saanut maatilasta vähintään yksi kolmasosan haltuunsa. (Laki maatilalain muuttamisesta 539/1988.)

3.6 Syytinki

Maatilan sukupolvenvaihdoksen yhteydessä luopuja yleensä luovuttaa tilan lapselleen ja tämän puolisolalle jättäen itselleen ja puolisolleen elinaikaisen oikeuden asumiseen kyseisellä tilalla. Syytinki määritellään sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tehdyksi verovapaaksi sopimukseksi luopujien asumisoikeudesta ja heidän oikeudesta hyödyntää kiinteistöä. Hallintaoikeuden pidättämisellä pyritään alentamaan luovutettavan omaisuuden arvoa. Sen vuosiarvo on 5 % omaisuuden käyvästä arvosta, ja se niin sanotusti pääomitetaan saajista eli luopujista nuoremman ikäkertoimen mukaan. Ikäkertoimet on esitetty taulukossa 3. (Verohallinto 2010.)

TAULUKKO 3. Ikäkerroin (Veronmaksajat 2012).

Hallintaoikeuden haltijan ikä	Luku, jolla vuositulon määrä kerrotaan
alle 44 vuotta	12
44 - 52 vuotta	11
53 - 58 vuotta	10
59 - 63 vuotta	9
64 - 68 vuotta	8
69 - 72 vuotta	7
73 - 76 vuotta	6
77 - 81 vuotta	5
82 - 86 vuotta	4
87 - 91 vuotta	3

4 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN TUKIMUODOT JA RAHOITUS

Saadakseen tukia ja rahoitusta sukupolvenvaihdokseen on yrityksen toiminnan oltava taloudellisesti kannattavalla pohjalla. Asiantuntevien neuvontapalveluiden osuus on tärkeä linkki yrittäjäksi aikovalle. Rahoitukselle on myös asetettu rajoituksia, kuten että tila ei ole riittävän kannattava tai viljeltävää peltoalaa ei ole riittävästi. Omat mahdollisuudet tulee kuitenkin aina kartoittaa huolella, ja tähän saa luotettavien asiantuntijoiden apua. (Maaseuturahoituksen tiedotuslehti Raitti 2012.)

1970-luvulta lähtien ovat maanviljelijät voineet luopua maataloudesta ennen vanhuuseläkeiän saavuttamista. Vähimmäisikä on ollut lähisukulaisten välisissä sukupolvenvaihdoksissa 56 vuotta ja muissa 60 vuotta. Maatalousyrittäjän ja hänen puolisonsa on pitänyt luopua kokonaan kaupallisen maatalouden harjoittamisesta. Luopujien on pitänyt myös omistaa luopumisen kohteena oleva maatila joko kokonaan tai osaksi. Tämän on taannut erityisesti viljelijöille tarkoitettu valtion varoista maksettu varhaiseläkejärjestely. Yksi järjestelmän päätavoite on ollut aikaistaa maatilojen sukupolvenvaihdoksia, mutta tukea on hyödynnetty myös maatalouden rakenteen parantamiseksi muun muassa tilakokoja suurentamalla. Tuki-järjestelmät ovat olleet tähän asti määräaikaista. Uusimistilanteessa on pyritty ottamaan huomioon aina sen hetkiset maatalouden harjoittamiseen liittyvät olosuhteet, kuten yhtäläillä sosiaaliset näkökohdat. Yhtenä merkittävimpänä tekijänä on ollut ikääntyvän viljelijäväestön toimeentulon turvaaminen. Huomioon on otettu myös yleinen taloudellinen tilanne. (HE 103/2012)

Hallitus on antanut lakiesityksen HE 103/2012 eduskunnalle, jossa esitetään tiukennettuja muutoksia maatalouden luopumisen tukemiseen. Esityksen mukaan luopujan vähimmäisikää nostetaan 59 vuoteen lähisukulaisten välisissä luovutuksissa. Tämä ikäraja tulisi koskemaan vuonna 2014 jätettäviä hakemuksia. Luovutettavan maatalon elinkelpoisuuden arviointia tiukennettaisiin jo vuoden 2013 luovutuksissa. Vuotuisten tulojen vähimmäismäärää ehdotetaan nostettavaksi 10 000 eurosta 15 000 euroon. Tämä lakiesitys kuuluu vuoden 2013 talousarvioehdotukseen ja on tarkoitettu tulemaan voimaan jo vuoden 2013 alusta lukien. (HE 103/2012.)

4.1 Nuoren viljelijän aloitustuki

Alle 40-vuotiaille ensimmäistä tilanpitoa aloittaville viljelijöille voidaan myöntää aloitustukea. Aloitustuen tarkoituksena on pienentää tilanpidon aloittamisesta aiheutuneita kustannuksia. Maatilan siirtymiseen nuoremmalle sukupolvelle voi saada tukea riippumatta siitä, onko kyseessä kauppa tai lahjoitus. Nuoren viljelijän aloitustuen saantimahdollisuudet kannattaa aina selvittää, kun tilakauppa on ajan-kohtainen. Tuki muodostuu avustuksesta, korkotukilainasta ja varainsiirtoveropaudesta. (Osuuspankki 2012; Laki maatalouden rakennetuista 1476/2007.)

Saadakseen aloitustukea hakijan saaman maatalouden yrittäjätulon on oltava vähintään 25 prosenttia hakijan kaikkien tulojen yhteismäärästä, jotka muodostuvat yrittäjätuloista, palkkatuloista ja muista hakijan saamista tuloista. Yrittäjätulon osuutta koskevan edellytyksen on täytyttävä vähintään aloitustuen myöntämistä vuotta seuraavana kolmantena kalenterivuonna. Tuen myöntäminen edellyttää myös, että hakijalla on riittävä ammattitaito maatalouden harjoittamiseen. Riittäväksi ammattitaidoksi katsotaan toisen asteen ammatillinen luonnonvara-alan koulutus tai kolmen vuoden työkokemus ja vähintään 20 opintoviikon koulutus, josta 10 opintoviikkoa on ollut taloudellista koulutusta. (Laki maatalouden rakennetuista 1476/2007.)

TAULUKKO 4. Nuoren viljelijän aloitustuen tukitasot (Maaseutuvirasto 2012).

Aloitustukea voidaan myöntää kahden eri tason mukaisesti:

Avustus 35 000 euroa

- jos tilalta saatava yrittäjätulo on vähintään 17 000 euroa, voidaan avustusta myöntää enintään 35 000 euroa ja korkotukea enintään 20 000 euroa. Lisäksi voidaan myöntää enintään 15 000 euroa lisäkorkotukea.

Avustus 5000 euroa

- aloitustukena voidaan myöntää enintään 5 000 euroa avustusta ja korkotukea enintään 20 000 euroa hakijalle, jonka tilalta kertyy maatalouden, muun yritystoiminnan ja metsätalouden yrittäjätuloa vuosittain yhteensä vähintään 15 000 euroa. Yrittäjätulosta vähintään 10 000 euroa on tultava maataloudesta. (Maaseutuvirasto, 2012)

Korkotuella tuetun lainan enimmäismäärä voi olla enintään 80 prosenttia hyväksyttävistä kustannuksista, kuitenkin enintään 150 000 euroa. (Maaseutuvirasto 2012.)

Aloitustuen hakemiseen liittyy olennaisesti elinkeinosuunnitelman laatiminen. Elinkeinosuunnitelman tulee sisältää perustietojen lisäksi mm. tiedot hakijan ammattitaidosta, sukupolvenvaihdosta koskevan tilan lähtötilanne, tiedot tilan toiminnan kehittamisestä ja kehittämisen tavoitteista sekä päätuotteiden markkinoinnista. Lisäksi on laadittava tulos- ja taselaskelmat, maksuvalmiussuunnitelma ja arvioitava toiminnan riskit. (Maaseutuvirasto 2012.)

4.2 Luopumistuki

Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä luopujien toimeentulo on turvattava luopumisen jälkeen. Varsinainen luopuminen tapahtuu lain maatalouden harjoittamisesta luopumisen tukemisesta mukaan, kun yrittäjä lopettaa maatalouden harjoittamisen ja tekee sukupolvenvaihdoksen luopumalla maatilasta, peltomaasta ja tuotantorakennuksista. Luopujia varten on rakennettu oma eläkejärjestelmä, joka on nimeltään luopumistuki, eli LUTU. Tämän taustalla on määräaikainen luopumislaki, jonka perusteella viljelijät voivat päästä eläkkeelle vuosina 2011 - 2014. Tämän ansiosta luopujien ei tarvitse odottaa 60 -vuoden ikään saakka, vaan he voivat saada luopumistuen jo 56 -vuotiaina. (Laki maatalouden harjoittamisesta luopumisen tukemisesta, 2006)

Luopumistuki on muodostunut kahdesta osasta: perusmäärästä ja täydennysosasta. Perusmäärää on maksettu luopujan ollessa alle 63 -vuotias. Tämän jälkeen tuki on muuttunut MYEL:n mukaiseksi vanhuuseläkkeeksi. Täydennysosaa on maksettu siihen asti, kun luopuja täyttää 65 vuotta ja alkaa saada kansaneläkelain mukaista eläkettä. Huomioitavaa on, että luopumistukea on haettava jo luovutuskirjan luonnoksen perusteella eli ennen lopullista tilakauppaa. Ratkaisun luopumistuen myöntämisestä tekee Maatalousyrittäjien eläkelaitos Mela. (Maatalousyrittäjän eläkelaki 1280/2006.)

LUTU-luovutuksessa voi enintään olla kaksi luovutuksensaajaa avio- tai avopuolisoineen. Kaikilla jatkajilla on oltava luovutushetkellä pakollinen Myel 10§:n mukainen vakuutus. Maatila on pidettävä jakamattomana LUTU 23§:n mukaan. Jälkeenpäin tehty sovintojako katsotaan myös luovutuksensaajan viljelysitoumuksen rikkomukseksi. (Mela 2012.)

4.3 Maatilan elinkelpoisuus

Tilan elinkelpoisuus on todennettava taloudellisten laskelmien avulla. Maatilalle laaditaan elinkeinosuunnitelma, jossa oleellisena on taulukon 5 mukainen Likwi – laskelma, jonka avulla osoitetaan, että tilan taloudellinen tulos viitenä luovutusvuoden jälkeisenä vuotena tulee olemaan vähintään 10 000 euroa kutakin luovutuksensaajaa kohden. Laskelmassa huomioidaan myös poistojen määrä, joiden on oltava vähintään 3 400 euroa/v. Laskelman lähtökohtana on luopujien tekemä tulos kahdelta edelliseltä vuodelta ennen sukupolvenvaihdoista. Laskelmassa huomioidaan myös tulot mahdollisesta pienyritystoiminnasta, jota tilalla harjoitetaan. (Mela 2012.)

TAULUKKO 5. Maatilan elinkelpoisuuslaskelma (Immonen & Lindgren 2004).

Elinkelpoisuuslaskelma
Maataloustulot (myyntitulot ja EU-tuet)
- menot
- poistot (vähintään. 3 400 euroa)
- velkojen korot
+ Metsätulot kestävän hakkuumäärän mukaan
- metsätalouden menot
+ Pienyritystoiminnan tulot
- yritystoiminnan menot
= Yritystoiminnan tulo (vähintään 10 000 euroa)

Ellei tila täytä luovutushetkellä sille asetettua elinkelpoisuusvaatimusta, on luovutuksensaajalla kolme vuotta aikaa täyttää kyseinen velvoite. Maatilan elinkelpoisuutta voi parantaa esimerkiksi tuotantosuuntaa tai – tapoja muuttamalla. Hake-

mukseen on liitettävä mukaan suunnitelma, miten elinkelpoisuus aiotaan saavuttaa. Suunnitelman toteutumisesta pitää luovutuksensaajan vielä erikseen lähettää kirjallinen selvitys määräajan kuluessa Melaan. Siksi suunnitelman on oltava realistinen ja toteutettavissa oleva kyseisen määräajan puitteissa. (Mela 2012.)

4.4 Rahoitus

Hyviä rahoitusvaihtoehtoja sukupolvenvaihdostilanteessa jatkajalle ovat korkotukilaina ja avustus. Jatkaja voi saada korkotukilainaa maatalan jatkamiseen enintään 80 % arvioiduista tulevista kustannuksista. Suurin mahdollinen korkotukilaina on 150 000 euroa. Sitä myönnetään kauppahinnan suorittamiseen, kun käyttökohteena on maatalouskiinteistö asuinrakennuksineen, koneet ja kalusto, kotieläimet tai metsäkiinteistö. Korkotukilainaa voidaan myöntää mainittu enimmäismäärä myös aloitusvuonna hankittavaan maatalousirtaimistoon, kuten uusiin koneisiin tai kotieläimiin. Tämä vaatii erillisen selvityksen hakemuksen liitteeksi. Sen sijaan maitokiintiöihin ja tilatukioikeuksien osuuksiin kauppahinnasta, ei korkotukilainaa myönnetä. (Farmit 2012.)

Korkotukilaina voidaan nostaa yhdessä tai kahdessa erässä Ely-keskuksen nostoluvalla. Ensimmäinen erä on nostettava kuitenkin vuoden kuluessa tukipäätöksestä ja toinen erä 1 v 3kk päästä. Toisen erän yhteydessä saavat luopujat jatkajalta koko lainoituskelpoisen kauppahinnan itselleen. Tämä on myös ajallisesti pisin maksuaika kauppahinnalle jatkajan kannalta katsoen. Irtaimiston hankintaan myönnetty aloitusvuoden korkotukilaina nostetaan kertyneitä kuitteja vastaan. (Laki maatalouden rakennetuista 1476/2007.)

Hallitus on tehnyt esityksen eduskunnalle (HE 102/2012 vp), jossa se esittää maatalouden rakennetuki lain 17§:n tiukentamista. Hallitus esittää korkotuen enimmäismäärän alentamista neljästä kolmeen prosenttiin. Hallituksen tavoitteena on saavuttaa säästöjä valtion menotalouteen. Muutos tulee koskemaan luonnollisesti vasta lain voimaantulon jälkeen tehtäviä tukihakemuksia. Lakiesitys on vuoden 2013 talousarvioesityksessä ja sen on tarkoitus astua voimaan 1.1.2013. (HE 102/2012.)

5 SUKUPOLVENVAIHDOKSEN VEROTUS

Verotuksen hallinta on maataloudessa kuten muussakin yritystoiminnassa yksi oleellisimpia asioita. Sukupolvenvaihdostilanteessa verotus on tunnettava riittävän monipuolisesti kaikissa vaihdokseen liittyvissä muodoissa. Verojen aiheuttamat kulut on myös pystyttävä arvioimaan oikein eri toteutusvaihtoehtoja vertailtaessa.

Perintöverotuksen lähtökohtana on käyvän arvon määrittäminen. Sukupolvenvaihdostilanteisiin on tehty vuonna 2004 muutoksia perintö- ja lahjaverolakiin. Nämä mahdollistavat huojennussäännöksiä käyttämisen vaihdostilanteissa. Näitä ovat varallisuuden arvostussäännös sekä maksuajan saaminen perintö- tai lahjaveroon. (Lindholm 2012, 100.)

Sukupolvenvaihdos on tapauskohtainen haastava hanke, jossa sekä valittavat menettelytavat, että toimenpiteiden ajoitukset tulee ratkaista yksilöllisesti kunkin yrityksen mukaan. On kartoitettava eri mahdollisuudet tehdä sukupolvenvaihdos ja se, mitä verotusseikkoja kussakin tilanteessa tulee huomioida. Sukupolvenvaihdosta koskevista huojennuksista ja mahdollisesta vaiheittaisesta toteutuksesta joutuksen saattavat verotusta ja verorasitusta koskevat kysymykset vaihdella huomattavasti eri tapausten välillä. (Immonen & Lindgren 2004, 17.)

5.1 Lahjavero ja lahjaveron huojennukset

Luvussa 3.3. on selvitetty tarkemmin lahjanluonteista kauppaa ja siihen liittyvän lahjaveron määräytymistä. Kauppahinnan ollessa maatilakaupassa yli 50 prosenttia tilan käyvästä arvosta jätetään lahjavero maksuunpanematta. Puolestaan lahjaveroa menee, jos kauppahinta on alle 50 prosenttia. Saadakseen sukupolvenvaihdoksessa verohuojennuksen on verovelvollisen aina itse vaadittava huojennussäännöksen soveltamista kirjallisesti ennen verotuksen toimittamista. Tämä kannattaa tehdä, koska huojennus vähentää huomattavasti maksuun tulevaa lahjaveroa. Sukupolvenvaihdoksessa huojennuksen piiriin kuuluvat sekä perintö- että lahjaverot. Huojennuksen saaminen edellyttää, että perintöön tai lahjaan kuuluu

maatila ja, että se on vähintään kymmenesosa luovutettavasta omaisuudesta. (Lindholm 2012, 103,141.)

Maatilaksi luetaan tilastokeskuksen mukaan yksikkö, jossa viljeltyä peltoalaa on yli 2 hehtaaria. Maatilatalouden tilastojen kuulumisen edellytyksenä on vielä, että tila on verotettu maatilatalouden tuloverolain mukaan. (Tilastokeskus 2012.) Maatilalla tarkoitetaan maatilalain (539/88) mukaan puolestaan yhden tai useamman samalle omistajalle kuuluvan tilan tai tilanosan muodostamaa maatilataloudellista kokonaisuutta. Saman lain mukaan maatilaksi katsotaan myös viljelijälle itselleen tai hänen vanhempiensa erikseen omistamista tiloista tai tilanosista vaiheittaista sukupolvenvaihdosta varten muodostunut maatilataloudellinen kokonaisuus. (Laki maatilalain muuttamisesta 539/1988.)

Perintö- ja lahjaverolain 55§n 2 momentti määrittelee maatilasta saatavat varojen huojenukset. Näitä ovat maatilalan maatalousmaa ja sitä vastaava maatilatulokioikeus, rakennukset, rakennelmat, koneet, kalusto ja laitteet. Mukaan lasketaan myös maatilaan kuuluva metsä, maatilalan asuinrakennus ja metsätalouden tuotantorakennuksen rakennuspaikka sekä metsätalouden tuotantorakennukset, koneet ja laitteet. Huojennussäännös edellyttää, että tilalla harjoitetaan aktiivista maataloutta. (Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940, 55§.)

Lahjansaajan on jatkettava kyseisen tilan maatalouden harjoittamista ja annettava henkilökohtainen työpanoksensa sen toimintaan. Määrättävän veron määrä on ylitettävä 850 euroa. Lahjansaajan on jatkettava yritystoimintaa joko välittömästi tai viimeistään vuoden kuluttua luovutuksesta. Maatilalan varat arvostetaan huojenusta laskettaessa 40 prosenttiin nettovarallisuutta vastaavasta arvosta. Verohuojennuksen laskeminen vaatii kaksi laskelmaa, joissa huomioidaan verotuksessa annettu laki (1142/2005). Tässä maatila ja maatilalan varat arvostetaan 40 %:iin varojen todellisesta arvosta. Tämä 40 prosentin arvostamisperuste kohdistuu myös maatilaan ja sen varoihin kohdistuviin velkoihin. (Lindholm 2012, 103,106,108; Laki varojen arvostamisesta verotuksessa 1142/2005.)

TAULUKKO 6. Esimerkki huojenuksen laskennasta (Lindholm 2012, 110).

I	käyvän arvon mukainen vero vähennettynä 40 %:sta arvostamislain mukaisesta arvosta laskettu vero
II	käyvin arvoin laskettu vero vähennettynä minimiarvolla 850 euroa
Käypä arvo lahjaverotuksessa on 300 000 euroa, ja 40 prosentin arvostamislain mukaisesta tilan arvosta on 100 000 euroa.	
Lahjavero	300 000 eurosta 37 700 euroa
	100 000 eurosta 8 700 euroa.
Yllä olevan mallin mukaan:	
Erotus I:	$37\,700 - 8\,700 = 29\,000$ euroa.
Erotus II:	$37\,700 - 850 = 36\,850$ euroa.
Maksuunpanematta jätetään erotuksista pienempi eli 29 000 euroa, ja maatilán maksuunpantava perintövero tässä tapauksessa on täten 8 700 euroa (=37 700 – 29 000 euroa).	
Esimerkkilaskelman avulla selviää, että perintö- ja lahjavero määrätään todellisuudessa 40 prosentista arvostamislain mukaisesta määrästä siirtyvän varallisuuden osalta.	

Huojennuksen esteenä voi olla peltojen vuokraus ulkopuoliselle, kuten myös jos pellot ovat kokonaan tai lähes kokonaan pellonvaraussopimuksen piirissä. Tällöin on tulkittu, etteivät jatkamisedellytykset täyty. (Lindholm 2012, 104.)

5.2 Tuloverotus

Sukupolvenvaihdosluovutukset ovat pääosin verovapaita toimenpiteitä, mutta luopujat saattavat joskus joutua maksamaan luovutusvoittoveroa. On hyvä varmistaa etukäteen, että tietyt ehdot täyttyvät, ettei veroa tarvitse maksaa.

TVL 48 §:n mukaan omaisuuden luovutuksesta saatu voitto ei ole veronalaista tuloa luopujille, jos

- tila on omistettu yli 10 vuotta, mukaan otetaan myös edellisen omistajan omistusaika, ja jos tila on saatu lahjana tai perintönä eli vastikkeettomasti
- tila myydään omalle lähiomaiselle eli lapselle tai lapsenlapselle, sisarelle, veljelle tai sisar- tai velipuolelle puolisoineen
- myyjä eli luopuja on harjoittanut tilalla maa- tai metsätaloutta
- vakituinen asunto on omistettu ja se on ollut omassa käytössä yli kaksi vuotta.(Tuloverolaki 1535/1992.)

Luopujan ei ole tarvinnut itse viljellä pelloja välittömästi ennen luovutusta, jos hän on kuitenkin jossain vaiheessa elämäänsä ollut maatalouden harjoittaja. Tilan ostajan ei myöskään tarvitse itse välttämättä jatkaa maa- tai metsätalouden harjoittamista, mutta hän ei myöskään voi myydä tilaa ilman veroseuraamuksia, ennen kuin luovutuksesta on kulunut viisi vuotta. Muutoin annettu huojennus eli myyjällä verottamatta jäänyt luovutusvoitto lisätään ostajan luovutusvoittoverotukseen. (Tuloverolaki 1535/1992.)

Myyjän tuloverotuksessa TVL 48 §:n mukaan useimmiten verovapaita ovat kiinteän omaisuuden myynti, kuten pellot, metsät, maatalousrakennukset, asuinrakennus ja tontit. Voitto verotetaan TVL 46 §:n mukaan pääomatulona, jos verovapauden edellytykset eivät täyty. Myyjän maatalouden tulona verotetaan puolestaan irtaimen omaisuuden myyntiä, kuten karja, varastot, koneet ja kalusto, tuotanto-kiintiöt. (Tuloverolaki 1535/1992.)

Lisäksi luovutusvoittoa saattaa kertyä verotettavaksi esimerkiksi viimeisen kymmenen vuoden aikana hankitusta lisämaasta. Näin voi huomaamatta käydä, sillä lisämaan käyvästä arvosta voidaan vähentää vain se suhteellinen osuus hankintamenosta, joka vastaa tilakaupan vastikkeen osuutta. Tämä voi tapahtua myös lahjanluonteisissa kaupoissa, ilman, että varsinaista luovutusvoittoa syntyisikään. (Tuloverolaki 1535/1992.)

Maatilan sukupolvenvaihdoksen tuloverotuksessa lähtökohtana ovat omaisuusosien käyvät arvot, jotka verottaja määrittää. Saatuja arvoja käytetään lahjaverotuksen pohjana. Näillä perusteilla esimerkiksi tilan kauppahinta jaetaan eri omaisuusosille saatujen käypien arvojen mukaisessa suhteessa. Esimerkkinä tila, jonka kauppahinta on 100 000 euroa ja verottajan määrittämä käypä arvo 200 000 euroa. Tässä tapauksessa kerrotaan jokaisen omaisuusosan käypä arvo 0,5:llä, ja saadaan eri omaisuusosien osuus kauppahinnasta samassa suhteessa, mitä tilan kauppahinta on. Lahjanluonteisessa kaupassa myyjää ja ostajaa verotetaan niin, että omaisuusosien laskettuun kauppahintaosuuteen lisätään vielä lahjan arvo.

(Tuloverolaki 1535/1992; Osuuspankki 2012.)

Sukupolvenvaihdoksessa tuloverotuksen tavoitteena on jakaa tilakauppavuoden verotus luopujien ja jatkajan välillä niin, että molempien osapuolten osalta tulevat veropiikit pyritään välttämään. Jatkaja ei omassa tuloverotuksessaan saa vähentää pellon ja omassa käytössä olevien asuinrakennusten osuutta hankintahinnasta. Salaojien osuudesta poistot ovat sallittuja. Tilatuen osuuden hän voi puolestaan hyödyntää kertavähennyksenä tai vuosipoistoina. Metsän hankintahinnasta voi ostaja vähentää 60 % metsävähennyksen muodossa. Tuotantorakennuksille muodostuva arvo tulee näin jatkajalle uudeksi poistopohjaksi. Irtaimiston verokohtelu on vastakkaista, eli mikä on luopujille tuloutettavaa, on jatkajalle puolestaan verotuksessa vähennyskelpoista. (Tuloverolaki 1535/1992; Osuuspankki 2012.)

5.3 Varainsiirtoverotus

Varainsiirtoverolain (VSVL) mukaan kiinteistönluovutuksesta on maksettava varainsiirtoveroa 4 % sovitusta kauppahinnasta eli tilankauppahinnasta ilman irtaimistoa ja tilatukioikeutta. Maatila kaupassa voi tilan jatkaja saada verosta vapautuksen, jos hänelle myönnetään valtionlainaa, korkotukilainaa tai hänen nimiin siirretään myyjien halpakorkoinen maanostoon myönnetty laina. Nämä tekijät on huomioitava jo kauppahintaa sovittaessa. Jatkajalle myönnetty korkotukilaina maatila kaupassa vapauttaa koko hankitun maatilan varainsiirtoveron maksusta. Tällaisessa tapauksessa kattaa verovapaus myös asuinrakennukset ja metsäalueet. Maatilan kaupassakin otetaan huomioon, että asunnon osuus kauppahinnasta on

verovapaa, kun alle 40 -vuotias jatkaja hankkii ensimmäistä asuntoaan. Lahjanluontoisessa kaupassa varainsiirtoveroa suoritetaan kauppahinnan tai muun vastikkeeseen osoittamasta määrästä, mutta ei kuitenkaan lahjaksi katsottavalta osalta. (Verohallinto 2010; Varainsiirtoverolaki 931/1996.)

Oleellista varainsiirtoveron maksamisessa on, että verovelvollinen suorittaa maksettavan veron oma-aloitteisesti kahden kuukauden kuluessa siitä, kun luovutus-sopimus on tehty. Saman ajan kuluessa on myös esitettävä varainsiirtoveroilmoitus Verohallinnolle. (Verohallinto 2010.)

5.4 Ennakkoratkaisu

Yksi tärkeimmistä toimenpiteistä on, että jatkaja hakee omakohtaisen, yksilöidyn ennakkokannanoton Verohallinnolta. Tällaisessa ennakkotiedossa on kysymys siitä, että verohallinto ilmoittaa sitovasti ennalta, miten se tulee kyseessä olevassa tapauksessa toimittamaan verotuksen. (Immonen & Lindgren 2004, 26.) Sitovuuden edellytyksenä on, että verohallinnolle on annettu ehdottomasti paikkansapitäviä tietoja. (Koponen 2011, 17.) Ennakkoratkaisusta ilmenee, kuinka paljon kysytystä tapauksesta on suoritettava veroa. Lisäksi se sisältää veroluokan, omaisuuden arvostamisen ja myönnetyt vähennykset. Lainvoimainen ennakkoratkaisu sitoo verohallintoa yleensä kuusi kuukautta. Edellytyksenä tälle sitovuudelle on, että verovelvollinen toimii annetun ennakkoratkaisun ohjeen mukaisesti. Ennakkoratkaisua ei automaattisesti verohallinnon puolelta oteta huomioon, jollei verovelvollinen sitä itse vaadi noudatettavaksi sukupolvenvaihdoksessa. Ennakkoratkaisu on maksullinen verovelvolliselle. (Lindholm 2012, 101, 102.)

6 SUKUPOLVENVAIHDOS CASE-TILALLA

6.1 Tilan esittely

Case-tila sijaitsee Päijät-Hämeessä. Tilalla on viljelty mansikkaa jo 40 vuoden ajan. Vuonna 1983 tilalla tehtiin aikaisempi sukupolvenvaihdos, jolloin tila siirtyi nykyisten omistajien haltuun. Mansikkatilan ovat perustaneet nykyisen isännän vanhemmat vuonna 1970-luvulla. Tila on aiemmin ollut karjatila, mutta 1980-luvun lopulla tila siirtyi kokonaan mansikanviljelyyn. Nykyisten omistajien aikana tilan toimintaa ja peltoalaa on vähitellen laajennettu. Tilan isäntä on mansikanviljelyn ohella harjoittanut kaivinkoneurakointia.

Mansikkaa viljellään nykyajan vaatimusten mukaisesti tavanomaisin viljelymenetelmin. Tietoa ja taitoa on hankittu käytännön kokemuksen sekä kirjallisen tiedon kautta. Mansikkatilalta myydään sesonkiaikana mansikkaa valmiiksi poimittuna ja itsepoimien. Sääolosuhteista riippuen myynti alkaa juhannuksen tienoolla jatkuen elokuun puoliväliin. Lisäksi on myynnissä herneitä ja perunoita. Mansikoita myydään valmiiksi poimittuna suoraan mansikkatilalta sekä suoramyyntipisteissä. Mansikkamaata on noin viisi hehtaaria ja herne- ja perunamaata noin kaksi hehtaaria. Työntekijöitä kesän aikana noin 50. Suurin osa työntekijöistä on virolaisia,

Tilalla olevan myyntikioskin yhteyteen on rakennettu kahvio. Tilan vanha navetta on kunnostettu pitopaikaksi, jota asiakkailta on mahdollisuus vuokrata yksityiskäyttöön erilaisiin juhlatilaisuuksiin. Savusauna, kuumavesiallas ja tenniskenttä pihapiirissä ovat myös vuokrattavissa.

6.2 Lähtökohdat

Case-tilalla sukupolvenvaihdosta on suunniteltu jo useamman vuoden ajan. Tilan tämänhetkiset omistajat ovat yli 65-vuotiaita, joten tilanpidon jatkaminen on tullut vuosi vuodelta vaikeammaksi niin ikääntymisen kuin EU-tukien myöntämisen takia. Yli 65-vuotias maanviljelijä ei enää ole oikeutettu EU-tukiin. Tilan tuleva jatkaja on maatilan omistajien ainoa lapsi, joten sukupolvenvaihdoksessa ei tarvitse ottaa huomioon sisarusien perintöosuuksia.

Tilan jatkaja on työskennellyt noin 20 vuoden ajan kesäisin mansikkatilalla. Mansikanviljelyn kausiluonteisuuden takia jatkajan ei tarvitse sukupolvenvaihdon jälkeen muuttaa pysyvästi asumaan tilalle. Jatkaja asuu ja työskentelee kesäajan (toukokuu-elokuu) tilalla.

Jatkaja valmistuu liiketalouden tradenomiksi vuonna 2012 ja on lisäksi aloittanut luonnonvara-alan koulutuksen syyskuussa 2012. Nuoren viljelijän aloitustuen toisen erän maksamiseen tulee tarvittava luonnonvara-alan koulutus olla suoritettuna. Case-tilan sukupolvenvaihdosprosessi on opinnäytetyön valmistumisvaiheessa, syksyllä 2012 edennyt siihen vaiheeseen, että suunnittelutyö ja laskelmat ovat valmiina ja luonnosluovutuskirjan laadinta on aloitettu. Prosessi etenee seuraavasti:

- päätös sukupolvenvaihdon toteuttamisesta
- alustava yhteydenotto ProAgriaan vaihtoehtojen selvittämiseksi
- aikataulutus, keskustelut, suunnittelu ja laskelmat
- luonnosluovutuskirjan teko
- ennakkopäätösten haku: (tuet, rahoitus, verotus)
- lopullisen luovutuskirjan teko.

Case-tilan jatkaja otti elokuussa 2012 yhteyttä Hämeen alueen ProAgriaan. Tämän jälkeen kaikki sukupolvenvaihdon osapuolet, luopujat ja jatkaja aviopuolisoinen tapasivat ProAgrian asiantuntijan alkukartoituksen tekemiseksi. Aloituspalaverissa kartoitettiin tavoitteet, selvitettiin jatkamisedellytykset ja -vaihtoehdot, määriteltiin alustavasti kauppahinta ja tarkasteltiin veroseuraamuksia. Tilan jatkaja on tämän jälkeen yhdessä asiantuntijan kanssa laatinut elinkeinosuunnitelmaa. Elinkeinosuunnitelman laatijalla tulee olla riittävä koulutus ja ammattitaito elinkeinosuunnitelman tekemiseen (Maatalousvirasto 2012).

Opinnäytetyön tekijät haastattelivat luopujia 15.9.2012. Haastattelu toteutettiin siten, että haastattelukysymykset (liite 2) lähetettiin etukäteen sähköpostitse haastateltaville, joten haastateltavat saivat miettiä vastauksia kysymyksiin jo ennen haastattelua. Aluksi haastateltavat kertoivat tilan historiasta ja edellisestä sukupol-

venvaihduksesta. Se tapahtui vuonna 1983, jolloin tila siirtyi nykyisten omistajien haltuun. Tilan historiatietoja on esitetty kohdassa 6.1.

Sukupolvenvaihdon lähtökohtiin luopujat kommentoivat seuraavasti:

Prosessi lähti liikkeelle, kun tuli tieto, että EU-tukia ei enää saa. Perheen yhteisissä tapaamisissa puheenaihe kääntyi aina sukupolvenvaihdosasioihin.

Jatkuvuus on tärkeää ja se, että tieto-taito siirtyy suoraan omalle lapselle. Meillä on vahva tunne siitä, että elämäntyö ei mene hukkaan ja saa itse vielä nauttia tilalla olost ja antaa oman panoksen.

Sukupolvenvaihdospäätökseen vaikutti se, että olemme yli 65-vuotiaita. Emme jaks enää täyspainoisesti suorittaa vaadittavia tehtäviä. EU-tukia ei myöskään myönnetä yli 65-vuotiaille ja sen myötä pelloilta häviäisi lohkonumerot ja niitä ei saa enää takaisin. Maataloutta ei voi harjoittaa ilman tukia. Yksi vuosi on jo toimittu erikoisjärjestelyin. Asiakkaatkin ovat jo muutaman vuoden ajan ihmetelleet, että kuinka kauan vielä jaksamme.

Molemmista sukupolvenvaihdos tuntuu helpottavalle. Jos tila menisi myyntiin vieraalle, olisi tosi surullista jättää kaikki taakseen.

Kysymykseen tilan tulevaisuudesta haastateltavat vastasivat seuraavasti:

Tilasta luopuminen tuntuu näin suoritettuna erittäin hyvältä. Saamme jäädä tilalle asumaan ja voimme antaa oman työpanoksen ja tuen jatkajalle. Jos tila myytäisiin vieraille ihmisille, se olisi totaalinen lopettaminen ja tuntuisi todella raskaalta.

Uskomme, että tila tulee kehittymään jatkajan ja hänen puolisonsa kanssa uuteen nousuun. Nuorilla on hyviä uusia ideoita sen toteuttamiseen.

6.3 Toteutusvaihtoehtojen tarkastelu

Sukupolvenvaihdos on mahdollista toteuttaa kauppana käypään hintaan, lahjanluonteisena kauppana, vastikkeettomana kauppana (lahja) tai vaihteittaisena sukupolvenvaihdoksena. Seuraavissa alaluvuissa on asiaa tarkastelu jokaisen kauppatavan mukaisesti erikseen, miettimällä vaihtoehdon huonoja ja hyviä puolia kyseisessä tapauksessa. Kaiken lähtökohtana on maatalan arvon määrittäminen, eli se hinta, jolla maatila myytäisiin ulkopuoliselle ostajalle.

6.3.1 Maatilan arvon määrittäminen

Maatila vaihtaa usein omistajaa sukupolvenvaihdoksen kautta, jolloin tilaa arvioitaessa arvostusperiaatteet ovat toisenlaiset ja kauppahinta usein huomattavasti pienempi kuin tilan todellinen arvo. Luvussa 3.1 on käsitelty tarkemmin maatilan arvon määrittämistä.

Taulukossa 7 olevan tilan käyvän arvon on määritellyt ProAgrian asiantuntija. Lopullisen maatilan käyvän arvon määrittelee Verohallinto. Tilan kauppahintaa pohdittaessa tilalle määritellään sen käypä arvo ja verotusarvo. Käypää arvoa käytetään määrittämään tilakaupan luonne. Lahjaveron määrä riippuu tilan verotusarvosta.

TAULUKKO 7. Case-tilan käypä arvo (arvio)

Case-tilan käypä arvo(arvio)	
Omaisuuslajit	Käypä arvo €
Pelto 10 ha	70000
Salaojat 6 ha	3000
Metsä 19 ha	114000
Tuotantorakennukset	66000
Koneet ja kalusto	105000
Asuinrakennus	150000
Yhteensä	508000

Maatilan tämän hetkisessä omistuksessa oleva peltoala on 10 hehtaaria. Lisäksi on vuokrapeltoa noin kaksi hehtaaria. Jatkajan aloittaessa tilanpidon tilan pinta-alamatiedot pysyvät samana.

Tilan konekantaan sisältyy kaksi traktoria, kaivinkone, kolme pakettiautoa sekä lisäksi suuri määrä erilaisia pienempiä maatalouskoneita, esimerkiksi kasvinsuojeluruiskuja. Konekanta on suhteellisen vanhaa ja yleiskunnoltaan heikkoa, lukuun ottamatta kaivinkonetta. Koneet ovat kuitenkin käyttökelpoisia juuri mansikanviljelyyn nykyisessä tuotantomäärässä ja myös tilan kehittämisen kannalta. Inves-

tointien tekeminen konekantaan näyttää kuitenkin todennäköiseltä muutaman vuoden kuluttua.

Tilan metsäpinta-ala on 19 hehtaaria. Päijät-Hämeen Metsänhoitoyhdistys on arvioinut 5.10.2012 tilan metsätaloudellisen arvon. Käytetyssä summa-arvomenetelmässä lasketaan yhteen puuston arvo, odotusarvo, taimikon arvo ja maapohjan arvo. (Metsänhoitoyhdistys Päijät-Häme 2012.) Metsän käypä arvo on siten 113 909 euroa (eli 5 995 euroa/ha). Metsässä on suositusten mukaan suoritettava vuosien 2013–2015 aikana päätehakkuu noin 5,8 hehtaarin alueella.

6.3.2 Kauppa käypään hintaan

Case-tilan käypä hinta on 508 000 euroa. Hinta perustuu Proagrian asiantuntijan arvioon, joka on esitetty luvussa 6.3.1. Case-tapauksessa kauppa käypään hintaan ei ole mahdollinen, koska kauppahinta muodostuu niin suureksi, että jatkajalla ei ole käytännössä mahdollisuuksia maksaa maatilasta saatavilla yritystuloilla niin suuria laina- ja korkokustannuksia. Lisäksi luopuja on halukas luopumaan tilasta alempaan hintaan, jotta tilalle saadaan jatkuvuutta ja tila pidettyä oman perheen omistuksessa. Jatkajan täytyy tarkasti miettiä maatilasta saatavia tuotto-odotuksia ja suhteuttaa ne tulevan lainan määrään.

6.3.3 Lahjanluonteinen kauppa

Case-tilalla kauppahinta on 300 000 euroa. Kauppahinta on luopujien määrittämä alin hinta, jolla he suostuvat ja haluavat maatilasta luopua. Kauppahinta on 59 prosenttia käyvästä arvosta.

Kauppahinta on yli 50 prosenttia käyvästä arvosta, peltoa on noin 10 hehtaaria ja luovutuksen saaja jatkaa maatalouden harjoittamista välittömästi, joten lahjaveroa ei peritä. Jos kauppahinta on alle 50 prosenttia käyvästä arvosta tai maatila lahjoitettaisiin kokonaan, lahjan arvo laskettaisiin arvostamislain mukaisilla arvoilla.

Case-tilan maatilakaupassa lahjaveron maksuvelvollisuus ei siis näillä näkymin tule täyttymään, Verohallinto tekee kuitenkin lopullisen ratkaisun.

6.3.4 Vastikkeeton kauppa eli lahja

Case-yrityksen kauppa olisi lahja, jos se luovutettaisiin ilman vastiketta. Tällöin jatkaja joutuu maksamaan lahjaveroa saamastaan lahjasta. Pohjana lahjaverolle käytetään 40 prosenttia tilan varojen verotusarvosta. (Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940)

Case-tilalla sukupolvenvaihdosta ei ole mahdollista toteuttaa lahjana. Luopujapari haluaa maatilastaan rahallisen korvauksen turvatakseen eläkepäivänsä. Jatkajan kannalta edullisin tapa olisi lahjoitus. Luopujien toimeentulon ja asumisen järjestäminen edellyttävät kuitenkin kauppahinnan maksamista.

6.3.5 Vaiheittainen sukupolvenvaihdos

Vaiheittainen sukupolvenvaihdos on sopiva tapa siirtää maatila jatkajalle, jos luopijat haluavat vähentää työmääränsä, tilan työtehtävien vaativuus tai jatkajien sitouttaminen tilaan aiheellistavat sen.

Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa tila luovutetaan useammalla kuin yhdellä luovutuksella. Sukupolvenvaihdoksen toteuttamiseen vaiheittain on monta tapaa. Aloitustuki hyödynnetään täysimääräisesti jo ensimmäisessä luovutuksessa. Aloitustuen edellytysten on täytyttävä ja jatkajalle luovutettava niin suuri osa tilasta ensimmäisessä vaiheessa, että yrittäjätulovaatimus täyttyy. Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa tilasta muodostuu vanhempien ja jatkajan verotusyhtymä, jossa tulo jaetaan omistus- ja työpanoksen mukaan. (ProAgria 2012.)

Vaiheittainen sukupolvenvaihdos jaksottuu pitkälle aikavälille ja tarvitsee erityisen huolellista suunnittelua. Luopuja olisi kauemman aikaa tilan töissä mukana. Case-tapauksessa vaiheittainen sukupolvenvaihdos ei tule kyseeseen luopujien

korkean iän vuoksi ja haastattelun perusteella he eivät ole kiinnostuneet verotusyhtymän perustamisesta, vaan haluavat nimenomaan myydä koko tilan kerralla. (Luopujat 2012.)

6.3.6 Syytinki

Syytinki on maatalojen sukupolvenvaihdostilanteissa hyvin yleisesti käytetty eläkemuoto. Kauppahinta maksetaan siis osaksi rahana, osaksi eläkkeenä. Case-tilalla lähtökohtana on, että tilan tämän hetkiset omistajat (luopujat) jäävät asumaan tilalle ja jatkaja asuu edelleen Heinolassa perheensä kanssa.

Tulevan tilakaupan yhteydessä koko maatalan omaisuus siirtyy jatkajan omistukseen, mutta syytinkisopimuksella myyjälle määritetään heidän elinikänsä kestävä asumisoikeus tilalla sijaitsevaan asuinrakennukseen. Tarkoituksena on, että luopujat jäävät syytingin turvin tilalle asumisen lisäksi myös auttamaan tilan töissä.

Hallintaoikeuden verotusarvoon vaikuttavat käypä arvo ja hallintaoikeudesta luopuneen ikä luopumishetkellä. Hallintaoikeuden arvo lasketaan kertomalla kiinteistön käypä arvo tuottokertoimella 5. Syytingin verotusarvojen laskemista on esitetty tarkemmin luvussa 3.6.

Case-tilalla nuorempi luopuja on iältään 66-vuotias (ikäkerroin 8) ja asuinkiinteistön käypä arvo on 150 000 euroa. Hallintaoikeuden arvoksi saadaan siten $(150\,000 \text{ euroa} \times 0,05 \times 8) = 60\,000 \text{ euroa}$. Kauppahinnassa on otettu huomioon rahasuorituksen lisäksi myös syytinki.

6.4 Verotus

Verosuunnittelu on tärkeä osa maatalan talouden suunnittelua ja sen merkitys korostuu sukupolvenvaihdostilanteessa. Omaisuuden siirto jatkajan nimiin aiheuttaa aina veroseuraamuksia. Verottajan ennakkokannanoton hakeminen, esitetty luvussa 5.4 on tärkeä ikävien yllätysten välttämiseksi. Case-tapauksessa verotussuun-

nittelu tehdään ProAgrian asiantuntijan avustuksella. On tärkeää selvittää, minkälaisia veroseuraamuksia on kullekin osapuolelle lankeamassa.

Lahjaveroa ei case-tapauksessa jouduta maksamaan, koska vastikkeen määrä on yli 50 prosenttia käyvästä arvosta. Vuonna 1995 voimaan tullut sääntö koskien maatilojen sukupolvenvaihdoksia mahdollistaa, että lahjavero jätetään maksuunpanematta, jos vastike on yli 50 prosenttia käyvästä arvosta.

Jatkaja voi tuloverotuksessaan vähentää tilakauppahinnasta sen osan mikä johtuu maatalouden käytössä olevien kohteiden, kuten rakennusten tai salaajien perusparannuksista. Tuloverotuksessa voi vähentää metsävähennyksenä 60 prosenttia siitä kauppahinnan osasta, joka kohdistuu metsään. Maatalousirtaimiston osalta saatu myyntihinta on luopujalle veronalaista tuloa ja jatkajalle vähennyskelpoista menoa. Jatkajalle poistokelpoista on maatalouden rakennuksiin ja salaajiin kohdistuva osa kauppahinnasta. (Tuloverolaki 1535/1992)

Case-tapauksessa luovutusvoiton veroa ei tarvitse maksaa maatilan kiinteistöjen myynnistä, koska luovutuksen saaja on oma lapsi ja koska luovuttajat ovat omistaneet maatilan yli 10 vuotta. Maatalousirtaimiston myynti sen sijaan on veronalaista tuloa. Kuitenkin siten, että koneiden, kaluston ja laitteiden kauppahinta tuloutuu menojäännökseen asti, ja vasta sen ylittävältä osalta muodostuu luovuttajalle verotettavaa tuloa.

Jatkajalle syntyy maksettavaksi kaupassa varainsiirtoveroa. Sitä ei siirry maksettavaksi, jos kauppaan myönnetään korkotukilainaa. Case-tilan tuleva jatkaja täyttäneen aloitustuen ehdot ja on oikeutettu aloitustukeen sekä korkotukeen. Varainsiirtoa veroa ei siten näyttäisi syntyvän. (Varainsiirtoverolaki 931/1996)

6.5 Tuet ja rahoitus

ELY-keskuksen myöntämästä nuoren viljelijän aloitustuesta on kerrottu tarkemmin luvussa 4.1. Case-tilan jatkaja on yhdessä asiantuntijan kanssa laatinut aloitustukeen laadittavan elinkeinosuunnitelman ja siihen liittyvät talouslaskelmat.

Maatilan, kuten muunkin yritystoiminnan tärkein edellytys on se, että sen toiminta on kannattavaa. Kannattavuutta mitataan talouslaskelmilla.

Jotta case-tilan jatkaja saa avustuksen enimmäismäärän, 35 000 euroa on tilalta saatavan yrittäjätulon oltava vähintään 17 000 euroa. Taulukossa 8 olevan laskelman perusteella voi todeta, että yrittäjätulovaatimus tulee täyttymään, eli maataloudesta saatava yritystulo tulee budjetoitujen lukujen perusteella ylittämään tarvittavan yritystulon määrän. Case-tilalla yrittäjätulon osuus ei tällä hetkellä riitä isompaan avustusosuuteen, mutta yrittäjätulo-osuuden ei tarvitse olla vielä luovutushetkellä kunnossa. Kehittämissuunnitelman laadinta on tästä syystä tärkeää, koska jatkajan tulee esittää, miten hän kolmen kalenterivuoden aikana tukipäätöksen saamisesta lisää tilan tuottoja maataloudesta. Kun suunnitelman mukaiset toimet on tehty, on vaatimus täytetty.

TAULUKKO 8. Alustava maksuvalmiussuunnitelma 2013–2014.

MAKSUVALMIUSSUUNNITELMA 2013-2014	2013	2014
Maatalouden tulot	140994	140994
Maataloudet menot	71900	71900
Maatalouden tulot-menot (=)	69094	69094
Metsätalouden tulot	4800	4800
Metsätalouden menot	500	500
Yritystoiminnan tulot-menot(=)	73394	73394
Yritystoiminnan korko- ja rahoitusmenot	2753	5262
yritystoiminnan osuus veroista	9757	11384
Yritystoiminnan tulorahoitus(=)	60884	56748
Yritystoiminnan lainojen lyhennykset	5000	17180
Yritystoiminnan kassajäämä(=)	55884	39568

Laskelma perustuu hakemista edeltäneiden kahden tilikauden kirjanpilotietoihin ja muihin selvityksiin.

Rahoituksen osalta jatkaja tulee hakemaan korkotukilainaa, joka liittyy nuoren viljelijän avustukseen. Korkotukilaina on käsitelty perusteellisemmin kohdassa 4.4. Korkotukilainaa voidaan myöntää enintään 150 000 euroa. Korkotukilainan korkotuen enimmäismäärä on 4 prosenttia ja jatkaja maksaa vähintään yhden prosentin korkoa. Lainojen kokonaiskorko ja laina-aika, samoin kuin tarvittavat vakuudet, neuvotellaan jatkajan ja pankin kesken.

TAULUKKO 9. Alustava rahoitussuunnitelma v. 2013

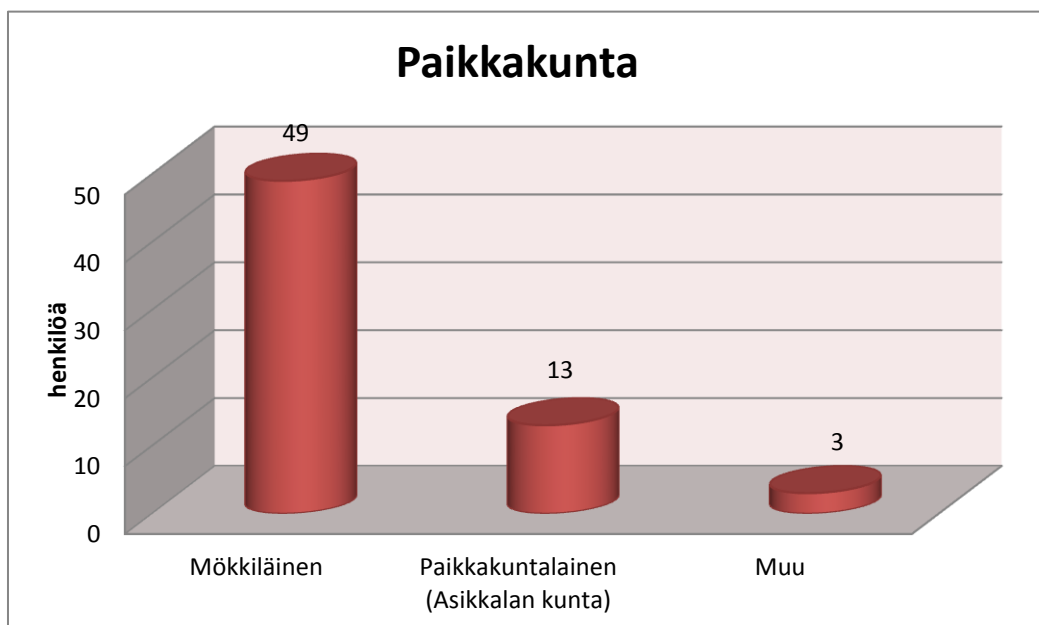
Rahoitussuunnitelma v. 2013	
Korkotukilaina	€
Nostot	150000
Korko- ja rahoitusmenot	750
Korko %	1
Pankkilaina	
Nostot	150000
Lyhennykset	5000
Korko- ja rahoitusmenot	2250
Korko% (keskim.korko 10 v.)	3
Lainat yhteensä	
Nostot	300000
Lyhennykset	5000
Korko- ja rahoituskulut	3000

6.6 Toiminnan kehittäminen

Tilan jatkaja on suunnitellut kehittävänsä tilan toimintaa sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Tällä hetkellä saatava yritystulo ei ole riittävä jatkajalle. Luopujat tiedostavat itsekin sen tosiasian, että heillä ei ole riittävästi resursseja eikä intoa toiminnan kehittämiseen. Asiakkailta saadun palautteen ja aikaisempien havaintojen perusteella jatkaja on laatinut tilan kehittämissuunnitelmaa.

6.6.1 Asiakaskysely

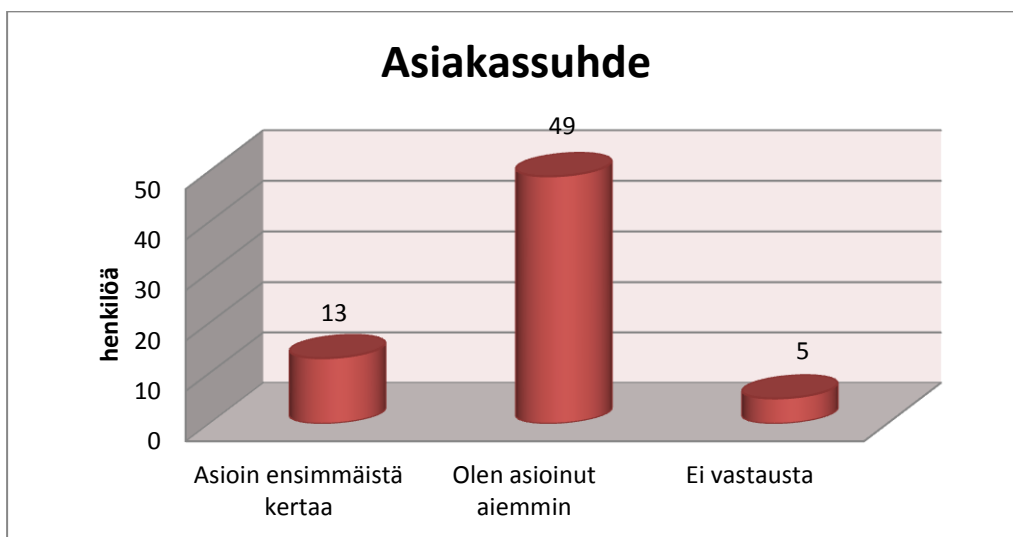
Opinnäytetyön laatijat tekivät case-tilalla asiakaskyselyn kesällä 2011. Tavoitteena oli selvittää muun muassa asiakkaiden ikäjakaumaa, asiakassuhteen pituutta ja asiakastytyvääisyyttä. Kyselyn avulla pyrittiin saamaan myös asiakkailta palautetta ja kommentteja toiminnasta ja palvelun laadusta toiminnan kehittämistä varten. Asiakaskysely toteutettiin kahtena perjantaina 1.7.2011 ja 8.7.2011 kyselylomakkeella (liite 1). Perjantait arvioitiin etukäteen vilkkaiksi myyntipäiviksi aiemman kokemuksen perusteella. Kyselyyn vastasi 67 henkilöä. Asiakkaiden kokonaismäärää ei ole tutkimuksessa selvitetty, mutta arvion mukaan tilalla käy noin 240 asiakasta päivässä. Näin ollen vastausprosentiksi muodostuisi 14 prosenttia.



KUVIO 6. Asiakkaiden asuinkunta.

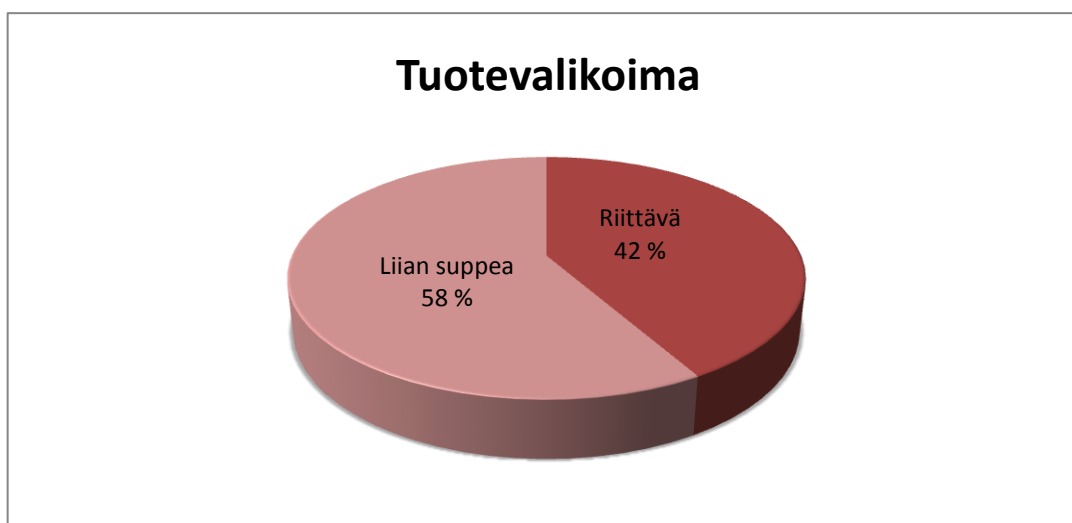
Möckiläisten osuus asiakkaista on suuri. Asikkalan kunnan alueella on paljon möckiläisiä, jonka vuoksi asukasmäärä moninkertaistuu kesäkuukausina. Paikkakuntalaiseksi oli kyselyssä määritelty Asikkalan kunnan asukkaat.

Asiakkailta tiedusteltiin, ovatko he ensimmäistä kertaa asiakkaana vai asioineet jo aiemmin mansikkatilalla. Vakioasiakkaiden määrä oli korkea. Havaintojen ja aiemman kokemuksen perusteella mansikanmyynti perustuu pitkälti tyytyväisiin kanta-asiakkaisiin, jotka ostavat mansikkansa tilalta vuodesta toiseen. He myös tuovat uusia asiakkaita suosittelemalla tilan tuotteita tuttavilleen.



KUVIO 7. Asiakassuhteen kesto.

Vastanneista 58 % piti tuotevalikoimaa liian suppeana ja 42 % oli tyytyväinen valikoiman laajuuteen. Useat asiakkaat laittoivat kommentteja lomakkeeseen toivoen esimerkiksi monipuolisempaa vihannestarjontaa ja laajempaa kahviopalvelua. Osa vastanneista kommentoi toiveistaan sanallisesti suoraan myyjille.



KUVIO 8. Tuotevalikoiman riittävyys.

6.6.2 Kehittämissuunnitelma

Jatkajan hakiessa nuoren viljelijän tukea ELY-keskukselta laaditaan elinkeinosuunnitelma, joka sisältää maatilaa koskevan kehittämissuunnitelman. Suunnitelmaan sisältyy seuraavat tiedot:

- hakijaa ja hallintaa koskevat tiedot
- maatilán nykytilanteen tarkastelu
- kehittämistavoitteet ja toimenpiteet tavoitteiden saavuttamiseksi sekä
- kehittämiseen liittyvät talouslaskelmat perusteluineen.

Elinkeinosuunnitelmien laadintaan on mahdollista saada tukea. Tuen määrä on enintään 90 prosenttia elinkeinosuunnitelman kustannuksista, mutta enintään 540 euroa. Elinkeinosuunnitelman tuki maksetaan elinkeinosuunnitelman laatineelle neuvojalle, case-tilan tapauksessa tuki maksetaan Hämeen ProAgrialle. Viljelijä maksaa tuetusta elinkeinosuunnitelmasta vain omarahoitusosuuden ja loppuosa elinkeinosuunnitelman laadintakustannuksista korvataan tuella.

Kehittämistoimenpiteet

Case-tilalla on markkinoinnissa ollut ongelmia jo vuosikymmenien ajan. Ongelma on korostunut etenkin silloin, kun mansikasta on ollut ylituotantoa tai mansikat ovat kypsyneet hyvin lyhyellä ajalla. Viime vuodet ovat olleet vaikeita taloudellisesti, koska viljelyalat ovat olleet ylimitoitettuja markkinoihin nähden. Mansikkasato on ollut liian suuri suhteessa olemassa oleviin markkinoihin. Tästä syystä markkinoiden ja markkinakanavien varmistaminen ennen kauden alkua, jo hyvissä ajoin talvella on tärkeää.

Jos sato kypsyy lyhyellä ajalla, tilalla ei ole varajärjestelmää olemassa. Jos marjaa on paljon myymättä, myydään ne alihintaan. Sadonajoitustekniikkaa on käytettävä hyväksi jaksottamaan satoa pitemmälle jaksolle. Usein käy myös niin, että asiakkaat ja kuluttajat eivät ole tietoisia sadon kypsymisestä, asiakkaat eivät siis ehdi mukaan ostamaan, syömään ja pakastamaan mansikoita.

Tilalla on mansikkamaata noin viisi hehtaaria. Suurin osa siitä on istutettu myöhäisemmällä mansikkalajikkeella (Polka). Noin yhden hehtaarin verran on istutettu aikaisempaa lajiketta (Honeye). Peltorakenne tulee muuttaa siten, että aikaisemman lajikkeen istutusmäärää kasvatetaan ja myöhäisemmän lajikkeen vastavasti lasketaan. Aikaisemmasta marjasta saatava kate on huomattavasti suurempi.

Tiedottaminen sadon alkamisesta ei myöskään aina ole onnistunut, toki sääolosuhteet vaikeuttavat ennakkointia (kylmä- tai hellejaksot). Pääsadon kypsyessä on tiedotettava ja mainostettava asioista riittävän ajoissa ja tarpeeksi näkyvästi. Hellekauden sattuessa parhaaseen satojaksoon mansikat kypsyvät helposti ylikypsiksi tai voimakas sadejakso parhaaseen satoaikaan pysäyttää kaupan ja heikentää marjan laatua. Tavoitteena tulee siis olla pitkä ja tasainen satokausi. Aikaisempi mainonta on keskittynyt Itä-Häme-lehdessä mainostamiseen. Itä-Häme-lehden levikialueella on Heinola ja Sysmä, jossa myös tilan suoramyyntipisteet sijaitsevat. Mainonta siltä osin on aikaisempien havaintojen perusteella ollut tehokasta. Sen sijaan kotitilaa ei ole mainostettu juuri lainkaan. Tärkein suunnitelluista kehittämiskohteista koskeekin kotitilan myynnin kehittämistä, palvelujen monipuolistamista ja markkinointia. Kotitilalla tapahtuvassa myynnissä kustannukset ovat pienimmät, joten sen kehittäminen ja asiakasvirran kasvattaminen on oleellista.

Uuden myyntipisteen perustaminen on perusteltua, koska mansikkaa jää tällä hetkellä liikaa peltoon, eikä kaikkia marjoja saada nostettua ylös, koska tämän hetkiset markkinat/myyntipisteet eivät vedä riittävästi. Jatkaja on suunnitellut, että uusi myyntipiste tulisi Vääksyyn tai Hartolaan. Nämä ovat suhteellisen lähellä tilaa ja muita suoramyyntipisteitä, joten kuljetus ei muodostu ongelmaksi. Yhtenä vaihtoehtona on myös pohdittava torikauppiaille myyntiä, jotta kaikki marja saadaan tehokkaasti pellostä nostettua ja edelleen myytyä.

Tilan kotisivuilla on esitelty tilan historian ja perustietojen lisäksi päätuotteet ja tilalla viljeltävät mansikkalajikkeet. Lisäksi on tietoa vuokrattavasta juhlatilasta. Facebookiin on perustettu case-tilalle oma ryhmä, jonka ylläpitäjänä toimii tilan nykyinen emäntä. Ryhmän toiminta ja siellä ilmoittaminen ei kuitenkaan ole kovin aktiivista. Esimerkiksi mansikan päivittäiset hintatiedot ja muuta oleellista tietoa on mahdollista jakaa Facebook-ryhmässä.

Havaintojen perusteella on myös huomioitu, että asiakkaat kiinnittävät entistä enemmän huomiota mansikkarasioiden ulkonäköön. Pakkausten erilaistaminen on tärkeää, herkuttelumarjat tulee olla erilaisissa pakkauksissa. Alkukaudesta myydään pienemmällä rasialla, loppukautta kohden suurennetaan rasian kokoa.

Tilalla työskentelevät poimijat tulevat pääasiassa Virosta. Tilalla on yhdyshenkilö Virossa, joka järjestää tarvittavan poimijamäärän tilalle. Virosta tulevat poimijat ovat iältään noin 17–25 –vuotiaita. Usein käy niin, että huippusesongin aikaan työvoimaa ei ole tarpeeksi, joten tässäkin prosessissa ja ennen kaikkea ennakoinnissa on kehitettävää. Lisäksi poimijoiden työhönopastus ja perehdytys on hoidettava paremmin.

Hinnoittelun osalta viljelijältä vaaditaan hintatietoisuutta ja laadun mukaan tapahtuva hinnoittelu on saatava toimimaan. Marjojen osalta ei pärjätä hinnoilla ulkomaisen tuontimarjan kanssa, joten kotimaisuutta ja erikoistumista erilaisiin tuotteisiin tulee kehittää. Viljelijällä tulee myös aina olla selvillä, mikä on kannattavuuden raja, jonka alle ei poimintaa ja tuotantoa kannata jatkaa.

Kesällä 2011 tehdyn asiakaskyselyn perusteella asiakkaat toivoivat tilan kahvitoiminnan laajentamista. Kahviosta on mahdollista kahvin lisäksi myydä jäätelöä, pullaa, karkkia. Lisäksi tuotevalikoimaa voi mansikoiden, herneiden ja perunoiden lisäksi kasvattaa erilaisiin vihanneksiin. Tilalla on jo tällä hetkellä viljelty omaan käyttöön erilaisia vihanneksia. Tähän käyttöön tulevaa peltoalaa on mahdollista laajentaa.

Mansikan itsepoiminta on tällä hetkellä aloitettu tilalla vasta satokauden loppupuolella. Itsepoiminnan etuna on, että muuttuvia kustannuksia ei juuri synny. Itsepoimijat ovat myös potentiaalisia kahvioasiakkaita.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, millä tavoin sukupolvenvaihdos voidaan toteuttaa ja mitä kaikkea on otettava huomioon prosessin edetessä. Lisäksi tavoitteena oli tarkastella sukupolvenvaihdoksen toteutustapoja case-tilalla. Tutkimustyö alkoi vuoden 2012 alkupuolella tarkoituksena miettiä case-yritykselle taloudellisesti paras vaihtoehto sukupolvenvaihdokseen. Opinnäytetyön aihealue laajeni syksyllä 2012 kehittämissuunnitelman laadintaan, koska tilan jatkajan oli siinä vaiheessa selvitettävä tilan tulevaisuuden kannalta tärkeä asia, eli riittävän yrittäjätulon saavuttaminen ja siihen liittyvät kehittämissuunnitelmat.

Sukupolvenvaihdoksen tekniseen toteutukseen saa helposti asiantuntevaa ammattiapua, joten sen osuus empiria-osuudessa jäi alkuperäiseen tutkimussuunnitelmaan verrattuna pienemmäksi. Case-tapauksessa neuvontapalvelut ostettiin Pro-Agriasta.

Case-tilan käypä hinta on noin 508 000 euroa. Tilan luopujat ilmoittivat minimikauppahinnan, joten erilaisia vaihtoehtoja muista kauppahinnoista ja veroseuraamuksista oli tarpeetonta alkaa selvittämään. Case-yrityksen sukupolvenvaihdoksen luovutustapa tulee olemaan lahjanluonteinen kauppa, jossa luovutushinta on 59 prosenttia käyvistä arvosta. Tällöin jatkaja välttyy lahjaveron maksamiselta ja hänen on helpompi taloudellisesti päästä alkuun uudessa yrityksessä. Luopujatkin hyötyvät siten, että heidän maatilansa pysyy perhepiirissä ja toiminta jatkuu. Luopujille on tärkeää, että yritystä ei myydä ulkopuoliselle. Tulevan tilakaupan yhteydessä syytinkisopimuksella luopujille määritetään heidän elinikänsä kestävä asumisoikeus tilalla sijaitsevaan asuinrakennukseen. Tilan jatkaja tulee hakemaan Ely-keskuksesta nuoren viljelijän avustustukea hakemalla avustuksen enimmäismäärää (35 000 euroa) ja korkotukilainaa.

Yrityksen ja erityisesti jatkajan tulevaisuuden suunnitelmat selkenivät suuresti opinnäytetyön edetessä. Seuraava askel on sukupolvenvaihdoksen konkreettinen toteutus ja sen jälkeen kehittämisideoiden toimeenpano.

8 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli kuvata, miten sukupolvenvaihdos kannattaa toteuttaa case-tapauksessa. Työssä on selostettu erilaisia tapoja järjestää yrityksen omistajanvaihdos. Mansikkatilan isäntäpari on päättänyt luopua maanviljelystä ja siirtää tilan lapsensa nimiin vuoden 2013 aikana. Luopujat jäävät asumaan tilalle ja jatkaja aloittaa toimintansa asuen itse tilan ulkopuolella.

Tutkimuksen teoria- osiossa käsiteltiin keskeiset osa-alueet, jotka jatkajan tulee huomioida sukupolvenvaihdosta suunniteltaessa ja selvitettiin toteutusvaihtoehtot maatilan omaisuuden siirtämisessä sukupolvelta seuraavalle. Tavoitteena oli selvittää sukupolvenvaihdokseen liittyvät veroasiat sekä saatavilla olevat tuki- ja rahoitusvaihtoehdot. Opinnäytetyössä haettiin vastauksia varsinaiseen tutkimuskysymykseen: Miten toteuttaa sukupolvenvaihdos mahdollisimman järkevästi?

Kaikki sukupolvenvaihdokset ovat erilaisia ja näin myös suunnitteluvaihe on yksilöllinen. Käytettäviin keinoihin vaikuttaa se, onko jatkaja sukulaissuhteessa luopujaan vai joku ulkopuolinen. Jatkajan ollessa lähimainen voidaan parhaiten hyödyntää erilaisia tuloverotuksen sekä perintö- ja lahjaverotuksen huojennuksia. Parhaiten huojennuksia voi hyödyntää, kun luopujien omistus on kestänyt vähintään 10 vuotta. Huojennukset ovat määritelty PerVL 55§ssä, ja niissä on huomioitu, että yritysvarallisuuden arvot ovat verottajan määrittelemiä käypä arvoja alempia. Verohyöty kasvaa sen mukaan, mitä enemmän tämä ero käytännössä on.

Avaintekijöitä sukupolvenvaihdosprosessissa ovat riittävän pitkä suunnitteluväli ja oikein valittu luopumismuoto. Riittävän pitkän suunnittelun etuina voidaan pitää muun muassa jatkajan mahdollisuutta sopeutua yrityksen vetovastuuseen sekä sidosryhmien ja markkinoiden luottamuksen rakentumiseen. Lisäksi ehditään perehtyä verotuksen erityispiirteisiin sekä liiketoiminnan kehittämiseen. Aikaa tarvitaan myös yrityksen varallisuusrakenteen muokkaamiseen jatkamiskelpoiseksi.

Päävaihtoehdot luopumiseen ovat maatilan arvon määrittämisen jälkeen: kauppa käypään hintaan, lahjanluonteinen kauppa, vastikkeeton luovutus eli lahja ja vaihteellinen sukupolvenvaihdos.

Maatilan lopullinen hinta on viime vuosina ollut entistä enemmän luopujien ja jatkajan välinen sopimuskysymys, mutta Verohallinto arvioi kunkin tapauksen itsenäisesti. Tämän vuoksi kannattaa aina hakea Verohallinnolta ennakkokannanotto sukupolvenvaihdon verotukseen. Tällainen ennakkopäätös sitoo verotajaa kuusi kuukautta, kun verovelvollinen toimii annetun päätöksen mukaisesti.

Maatilan sukupolvenvaihdos on usein myös henkisesti rankka tapahtuma liitettyinä rahoituspaineilla ja liiketoiminnan kehittämissuunnitelmien haasteilla. Jatkajalla ja luopujilla on usein kaiken lisäksi erilaiset odotukset ja tarpeet. Näistä yhdessä muodostuu vaativa kokonaisuus hallittavaksi, jossa hyvät puhevälit ja keskinäinen luottamus ovat molemmille osapuolille tärkeitä.

Sukupolvenvaihdos on mahdollista toteuttaa case-tilalla kauppana käypään hintaan, lahjanluonteisena kauppana, vastikkeettomana kauppana tai vaiheittaisena sukupolvenvaihdoksena. Alustavan laskelman mukaan case-tilan käypä hinta on noin 508 000 euroa ja kauppahinta 300 000 euroa. Kauppahinta on 59 prosenttia käyvästä arvosta ja case-tilan kaupassa lahjaveron maksuvelvollisuus ei näin ollen täyty. Verohallinto tekee asiassa lopullisen ratkaisun.

Case-tapauksessa kauppa käypään hintaan ei ole mahdollinen, koska kauppahinta muodostuu niin suureksi, että jatkajalla ei ole mahdollisuuksia maksaa maatilasta saatavilla yritystuloilla niin suuria kustannuksia. Lisäksi luopuja on halukas luopumaan tilasta alempaan hintaan, jotta tila saadaan pidettyä oman perheen omistuksessa. Case-tilalla sukupolvenvaihdosta ei ole mahdollista toteuttaa lahjana, koska luopujapari haluaa maatilastaan rahallisen korvauksen. Case-tapauksessa vaiheittainen sukupolvenvaihdos ei tule kyseeseen luopujien korkean iän vuoksi. Tilakaupan yhteydessä koko maatilan omaisuus siirtyy jatkajan omistukseen, mutta syytingin avulla myyjille annetaan heidän elinikänsä kestävä asumisoikeus tilalla sijaitsevaan asuinrakennukseen. Tarkoituksena on, että luopijat jäävät syytingin turvin tilalle asumisen lisäksi myös auttamaan tilan töissä.

Jatkaja tulee hakemaan nuoren viljelijän aloitustukea. Case-tilalla yrittäjätulon osuus ei tällä hetkellä ole riittävällä tasolla. Kehittämissuunnitelman laadinta on

tästä syystä tärkeää, koska jatkajan tulee esittää, miten hän kolmen kalenterivuoden aikana tukipäätöksen saamisesta lisääsi tilan tuottoja maataloudesta. Tilan jatkaja on suunnitellut kehittävänsä tilan toimintaa sukupolvenvaihdon jälkeen. Tällä hetkellä saatava yritystulo ei ole riittävä jatkajalle.

Tilan jatkaja haluaa kehittää mansikkatilaa lähivuosien kuluessa. Tilan prosesseja kehitetään niin, että toiminnan tuottavuus kohoaa riittävälle tasolle. Kehittämistoimenpiteitä ovat

- markkinoinnin kehittäminen ja markkinakanavien varmistaminen ajoissa
- sadonajoitustekniikan hyväksikäyttö
- aikaisen marjan (Honeye) tuotantoon ja myyntiin panostaminen
- uuden myyntipisteen perustaminen
- mansikkapakkausten erilaistaminen
- henkilöstöprosessien kehittäminen
- hinnoitteluun panostaminen
- kahviotoiminnan käynnistäminen
- tuotevalikoiman monipuolistaminen.

Opinnäytetyömme on hyödyllinen case-yritykselle. Koska tavoitteenamme oli selvittää erilaisia keinoja sukupolvenvaihdon toteuttamiseen, koemme että case-tila saa hyötyä selvittämistämme asioista. Saimme paljon hyödyllistä tietoa omaan työhömmä ja toivomme työstämme olevan hyötyä myös jollekin toiselle maatilalla sukupolvenvaihdosta suunnittelevalle.

Yhteenvetona voidaan todeta, että oleellista on tehdä äärimmäisen huolelliset laskelmat, jotta niiden pohjalta voidaan verrata eri vaihtoehtoja keskenään. Näin löydetään realistisimmat kustannukset sekä luopujan että jatkajan kannalta. Tärkeää on tarkistaa, ovatko kirjallisuudessa esitetyt säännökset voimassaolevia. Lisäksi ikäviltä yllätyksiltä vältytään parhaiten hakemalla ennakkoratkaisut aloitus- ja luopumistukien sekä verotuspäätösten osalta. Prosessiin pitää varata riittävästi aikaa ja suunnittelu olisi hyvä aloittaa jo useampia vuosia ennen aiottua toteutusta.

LÄHTEET

Farmit. 2012. Sukupolvenvaihdos/suunnittelu [viitattu 18.10.2012]. Saatavissa: <http://www.farmit.net/talous/sukupolvenvaihdos/suunnittelu>

Farmit. 2012. Sukupolvenvaihdos/rahoitus [viitattu 24.10.2012]. Saatavissa: <http://www.farmit.net/talous/sukupolvenvaihdos/rahoitus>

Haapanen, M.;Heikura, J.;& Leino, K. 2004. Maatila liikeyrityksenä. Helsinki: WSOY.

Hampaala, A. 2007. Maatilan sukupolvenvaihdos prosessina. Tampere: Tampereen ammattikorkeakoulu.

HE 102/1012. Hallituksen esitys Eduskunnalle lakimuutoksesta maatalouden rakennetukilain 17§:ään 2012 [viitattu 28.10.2012]. Saatavissa: [http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2012/20120102?search\[pika\]=102%2F2012.&search\[type\]=pika](http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2012/20120102?search[pika]=102%2F2012.&search[type]=pika)

HE 103/2012. Hallituksen esitys Eduskunnalle lakimuutoksesta maatalouden harjoittamisesta luopumisen tukemisesta 2012 [viitattu 24.10.2012]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2012/20120103>

Heinonen, J. 2005. Yrityksen sukupolven -ja omistajanvaihdos. Helsinki: Tietosanom Oy.

Hirsjärvi, S.;Remes, P.;& Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita (15. uudistettu painos). Helsinki: Tammi.

Immonen, R.;& Lindgren, J. 2004. Onnistunut sukupolvenvaihdos. Helsinki: Talentum Media Oy.

Järvelä, H. 2009. Toiminimen sukupolvenvaihdos mahdollisimman pienin vero-seuraamuksin. Kerava: Laurea-ammattikorkeakoulu.

Keski-Suomen liitto. 2012. Keskisuomi-info [viitattu 17.9.2012]. Saatavissa: www.keskisuomi.fi: http://www.keskisuomi.info/filebank/152-Maatilayrittäjien_sukupolvenvaihdostutkimus.pdf

Koponen, J. 2011. Helsinki: Verotieto Oy.

Laki maatalouden harjoittamisen luopumisen tukemisesta 2006 [viitattu 28.10.2012]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060612>

Laki maatilalain muuttamisesta 539/1988 [viitattu 24.10.2012]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1988/19880539>

Laki varojen arvostamisesta verotuksessa 1142/2005 [viitattu 20.10.2012]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2005/20051142>

Lakineuvo. 2010. Yrityksen sukupolvenvaihdos ja sen verot pähkinänkuoressa [viitattu 18.10.2012]. Saatavissa:

<http://www.lakineuvo.fi/lakineuvo/182/sukupolvenvaihdos-yrityksen-sukupolvenvaihdos-ja-sen-verot-p%C3%A4hkin%C3%A4nkuoressa>

Lindholm, T. 2012. Perintöverokirja (12.uudistettu painos p.). Helsinki: Verotieto Oy.

Luopujat (15.9.2012). Haastattelu. Päijät-Häme.

Maatalouden rakennetukilaki 1476/2007 [viitattu 22.10.2012]. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20071476>

Maa- ja metsätaloustuottajain keskusliitto. 2012. Täky - Apua sukupolvenvaihdokseen [viitattu 21.6.2012]. Saatavissa:

http://www.mtk.fi/liitot/keskisuomi/hankkeet/taky/fi_FI/taky_spv/

Maaseuturahoituksen tiedotuslehti Raitti. 2012.

Maaseutuvirasto. 2012. Nuoren viljelijän aloitustuki [viitattu 1.10.2012]. Saatavissa:

<http://www.mavi.fi/fi/index/maaseudunrahoitus/nuorenviljelijanaloitustuki.html>

Maaseutuvirasto. 2012. Elinkeinosuunnitelman tuki [viitattu 30.8.2012]. Saatavissa:

<http://www.mavi.fi/fi/index/maaseudunrahoitus/elinkeinosuunnitelmantuki.html>

Maatalousyrittäjän eläkelaki 1280/2006. [viitattu 28.10.2012]. Saatavissa:

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20061280>

Maatilarekisteri. 2012. Maatilat Suomessa [viitattu 15.10.2012]. Saatavissa:

http://www.mtk.fi/maatalous/maatilat_suomessa/fi_FI/maatilat_suomessa/

Mela. 2012. Luopumistukiopas 2011–2014 [viitattu 25.10.2012]. Saatavissa:

<http://www.mela.fi/Oppaat/LUTUopas/Luku3.pdf>

Metsänhoitoyhdistys Päijät-Häme. 2012. Arvio metsämaan arvosta. Vääksy.

Osuuspankki. 2012. Sukupolvenvaihdoksen opas 2012 [viitattu 25.9.2012]. Saatavissa: <https://www.op.fi/media/liitteet?cid=151509956&srcpl=3>

Osuuspankki. 2012. Maatalousyrittäjän palvelut [viitattu 24.5.2012]. Saatavissa:

<https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/maatalousyrittajan-palvelut/sukupolvenvaihdos-maatilalla?id=75910&srcpl=8>

Perintö- ja lahjaverolaki 378/1940 [viitattu 23.10.2012]. Saatavissa:
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1940/19400378>

ProAgria. 2012. Sukupolvenvaihdos maatilalla [viitattu 23.10.2012]. Saatavissa:
https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/proagria_etelapohjanmaa/ajankohtaista/sukupolvenvaihdos%20OPAS%20helmi%202012.pdf

ProAgria. 2012. Maaseudun puolesta [viitattu 26.10.2012]. Saatavissa:
<https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/maaseudunpuolesta/hyvinvointi/Tulokset/Sukupolvenvaihdos>

Stenholm, P. 2003. Yrityksen sukupolvenvaihdos ja sen tukeminen. Helsinki: Edita.

Svinhuvud, E. 2012. Farmit. Maatilan kauppakirja [viitattu 9.10.2012]. Saatavissa: <http://www.farmit.net/talous/lakiasiat/artikkelit/maatilan-kauppakirja>

Tike. 2011. Maataloustilastot [viitattu 6.10.2012]. Saatavissa:
http://www.maataloustilastot.fi/suomen-maatiloista-ja-puutarhayrityksista-kolmannes-monialaisia_fi

Tike. 2012. Maatilat Suomessa [viitattu 10.10.2012]. Saatavissa:
http://www.mtk.fi/maatalous/maatilat_suomessa/fi_FI/maatilat_suomessa/

Tike. 2012. Ruokatieto [viitattu 17.10.2012]. Saatavissa:
<http://www.ruokatieto.fi/WebRoot/1037172/sisaltosivu.aspx?id=1173431>

Tike. 2012. Turvallista ruokaa kestävin menetelmin [viitattu 14.9.2012]. Saatavissa: http://www.mtk.fi/maatalous/maatilat_suomessa/fi_FI/maatilat_suomessa/

Tilastokeskus. 2012. Maatila [viitattu 21.9.2012]. Saatavissa:
<http://www.stat.fi/meta/kas/maatila.html>

Tuloverolaki 1535/1992 [viitattu 24.10.2012]. Saatavissa:
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535>

Varainsiirtoverolaki 931/1996 [viitattu 5.10.2012] Saatavissa:
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1996/19960931>

Verohallinto. 2010. Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa [viitattu 10.9.2012]. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Yrityksen_sukupolvenvaihdos_verotuksessa

Verohallinto. 2011. Verohallinnon ohje Dnro:763/36/2011 Varojen arvostamista perintö- ja lahjaverotuksessa koskevan Verohallinnon ohjeen päivittäminen [viitattu 18.10.2012]. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Lahjan_saaminen_ja_antaminen/Varojen_arvostamista_perinto_ja_lahjaver%2819144%29

Veronmaksajain keskusliitto. 2009. Näin sujuu sukupolvenvaihdos [viitattu 19.10.2012]. Saatavissa:

<http://www.veronmaksajat.fi/yritystenverotus/sukupolvenvaihdos>

Veronmaksajat. 2012. Lahjavero [viitattu 24.10.2012]. Saatavissa:

<http://www.veronmaksajat.fi/omatveroasiat/lahjat/>

Vidman, J. 2011. Maatilan sukupolvenvaihdos. Lappeenranta: Saimaan ammatti-
korkeakoulu [viitattu 3.8.2012]. Saatavissa:

<https://publications.theseus.fi/handle/10024/33628>

LIITTEET

Liite 1, Asiakaskysely

Liite 2, Haastattelulomake

Hei,



Teemme AMK-opintoja varten tutkimustehtävää. Toivomme, että vastaat lomakkeen kysymyksiin ja palautat sen kahviossa sijaitsevaan laatikkoon tai myyntitiskille.

1. Vastaajan ikä

☐

- 20 vuotta

☐

21 – 30 vuotta

☐

31 – 50 vuotta

☐

yli 50 vuotta

2. Vastaajan sukupuoli

☐

nainen

☐

mies

3. Paikkakunta

☐

mökkiläinen

☐

paikkakuntalainen

☐

muu

4. Asiakassuhde

☐

asioin ensimmäistä kertaa

☐

olen asioinut aiemmin

5. Tuotevalikoima

☐

riittävä

☐

liian suppea

6. Olitko tyytyväinen saamaasi palveluun?

☐

kyllä

☐

en

Muita kommentteja ja toiveita



Vastauksestanne kiittäen!

Kaisa Liikanen ja Helena Mäkinen

Lahden ammattikorkeakoulu

Liiketalouden laitos

Haastattelukysymykset:

1. Tilan historia

2. Oma jatkajuus

- Aikaisempi sukupolvenvaihdos? Milloin ja miten toteutui?
- Millainen maatalouden tilanne oli silloin?
- Kehitettiinkö toimintaa edellisen sukupolvenvaihdoksen yhteydessä?

3. Lähtökohdat sukupolvenvaihdokseen

- Toive jatkajasta?
- Tilan kehittäminen jatkuvuutta ajatellen?
- Miksi tilan jatkuvuus on mielestänne tärkeää?

4. Sukupolvenvaihdoksen suunnittelu

- Mitkä asiat vaikuttivat päätökseen toteuttaa sukupolvenvaihdos?
- Kenen aloitteesta sukupolvenvaihdosta alettiin suunnitella?
- Miltä tuntuu ajatus tilasta luopumisesta? Vaikeaa, helpottavaa, haikeaa?

5. Sukupolvenvaihdos

- Miten prosessi lähti liikkeelle? Keskustelut perheen kesken?
- Sukupolvenvaihdoksen toteuttaminen ja ulkopuolisen asiantuntijan käyttö?
- Sukupolvenvaihdoksen kauppahinta. Mitä mieltä olette hinnasta?
- Sukupolvenvaihdoksen vaikutukset henkilösuhteisiin?
- Käytännön asioiden hoito, esim. asumisjärjestelyt?

6. Tilan tulevaisuus

- Millaisia mahdollisuuksia teillä on edistää tilan jatkumista?
- Millaisia uhkia/mahdollisuuksia näette tilan tulevaisuudelle?
- Miltä tilan tulevaisuus mielestänne näyttää?